

TARTU ÜLIKOOLI NARVA KOLLEDŽ
ÜHISKONNATEADUSTE LEKTORAAT

Artur Pähn

**ALUSTAVATE ETTEVÕTETE TAKISTUSED JA NENDE ÜLETAMISE
VÕIMALUSED NARVA LINNA ETTEVÕTJATE NÄITEL**

Lõputöö

Juhendaja lektor Elen Elbra

NARVA 2016

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
1. ETTEVÕTLUSE TERVIKPIILT NING ETTEVÕTLUSEGA	
ALUSTAMISEGA SEOTUD TAKISTUSED	6
1.1 Eesti ja Narva ettevõtluse tervikpilt	6
1.2.1 Ettevõtluse alustamisega seotud takistuste ülevaade.....	14
1.2.2 Finantsressurssidega seotud probleemid alustanutel ja konkurents	16
1.2.3 Vajalike oskuste puudus ettevõtjatel ning vajalikud ettevõtja pädevused omadused	19
1.2.4 Maksukoormus kui ettevõtluse takistus.....	21
2. ALUSTAVATE ETTEVÕTETE TAKISTUSED JA NENDE ÜLETAMISE	
VÕIMALUSED NARVA LINNA ETTEVÕTJATE NÄITEL	24
2.1 Uuringu läbiviimise meetoodika ja andmete kogumine.....	24
2.2 Narva Ettevõtjate küsitluse analüüs	26
2.3 Narva ettevõtjate arvamused ettevõtlust takistavate tegurite kohta Narvas	36
2.4 Uuringu järeldused ja ettepanekud alustavatele ettevõtjatele.....	38
KOKKUVÕTE	42
SUMMARY	44
KIRJANDUS	45
LISAD	48
Lisa 1. Ekspertidelt madalaima hinnangu saanud väited eri valdkondade arengutaseme kohta Eestis	48
Lisa 2. Küsimustik takistavatest teguritest.....	49
Lisa 3. Kutse osaleda uuringus	50
Lisa 4. Küsitluse vormid eesti ja vene keeles	51
Lisa 5. Vastused takistavate tegurite kohta	58

SISSEJUHATUS

Käesoleva lõputöö teema on „Alustavate ettevõtete takistused ja nende ületamise võimalused Narva linna ettevõtjate näitel“. Ettevõtlusega alustamine on aktuaalne teema Narva linna jaoks. Statistikaameti andmete järgi tegutses 2014. aastal Narvas ettevõtteid elanikkonna kohta kaks korda vähem kui Eestis keskmiselt (Statistikaamet). Narva linna üheks probleemiks on tööpuudus. Uute ettevõtete tekkimine võiks luua uusi töökohti, suurendada maksulaekumisi ning parandada Narva linna üldist majanduslikku seisut. Teema valiku põhjenduseks on ka see, et autoril on soov alustada ettevõtlusega Narva linnas. Tartu Ülikooli Narva Kolledži muude erialade üliõpilastel on võimalus pöörduda peale õpingute lõpetamist tööandjate või tööotsingu portaalide poole endale vastava töökoha leidmiseks. Ettevõtlusega on teistmoodi: selleks, et alustada ettevõtjana peab inimene asutama oma ettevõtte või liituma olemasolevaga, paigutades sinna osa oma kapitalist. Sellega kaasneb palju takistavaid asjaolusid ja muid tõsiseid riske, nagu näiteks vastutus firma kohustuste eest kogu oma varaga. Nende takistuste ületamine on pingerikas töö. Lõputöö autori seisukohalt on alustamine väga vastutusrikas etapp ettevõtluses.

Käesoleva lõputöö eesmärk on välja selgitada, millised tegurid takistavad Narva ettevõtjatel oma äritegevust alustada ning esitada ettepanekud, kuidas ületada neid takistusi. Lähtudes eesmärgist püstitas autor järgmised uurimisküsimused:

- Millised takistused on mõjutanud alates 2012. aastast tööd alustanud Narva ettevõtjaid rohkem/vähem?
- Millise hinnangu annavad küsitletud Narva ettevõtjad ettevõtlusega seotud valdkondade arengutaseme kohta Eestis?
- Kuidas saaks ületada takistusi või olukorda paremaks muuta?
- Millistele aspektidele peab alustav ettevõtja rohkem tähelepanu pöörama?

Uurimistöö koosneb kahest osast - teoreetilisest ja empiirilisest.

Esimeses peatükis teeb autor ülevaate Eesti ettevõtluse viimaste aastate tervikpildist ning võrdleb Ida-Virumaa ja Narva linna näitajaid Eesti keskmistega, mis peaks välja tooma Narva olulisemad probleemid. Autor teeb ülevaate Eesti viimaste aastate SKP'st võrreldes Euroopa Liidu keskmisega, võrreldakse ettevõtete üldarvu ning nende kogukasumit. Autor kirjeldab Eesti mitmete valdkondade keskmisi näitajaid, mida

ettevõtluse areng võib oluliselt parandada: töötus, tööviljakus, brutopalkade suurused. Esimese osa teises alapeatükis autor annab teoreetilise ülevaate peamistest ettevõtluse alustamisega kaasnevatest takistustest: finantsprobleemid, maksukoormus, konkurents ja teadmiste puudus. Tuuakse välja teemadega seotud Eestis läbiviidud uuringute järeldused.

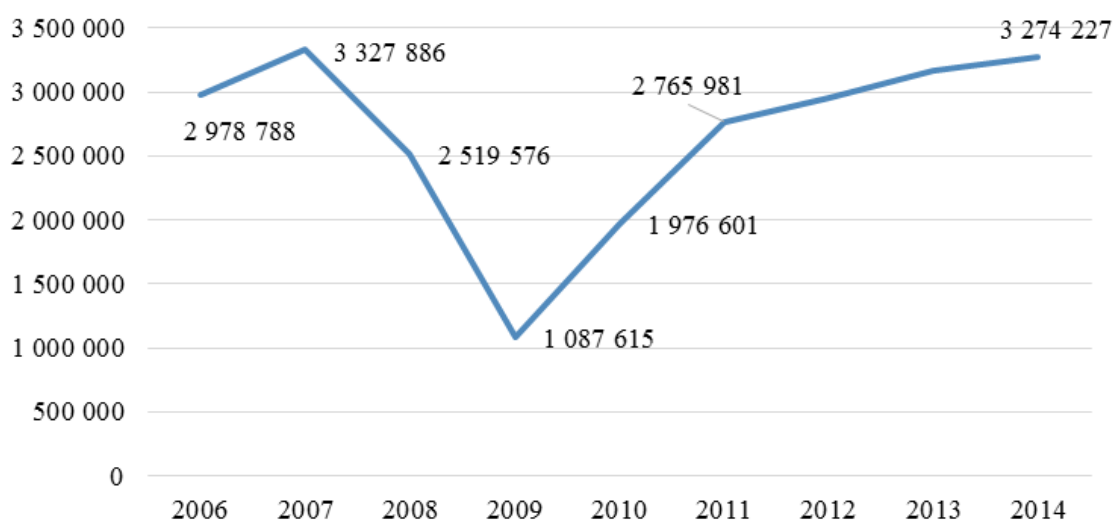
Lõputöö teine peatükk tutvustab autori poolt läbiviidud uuringu objekti, läbiviimise metoodikat ja tulemusi. Lõpus autor toob välja järeldused ja ettepanekud. Uuringu objektiks olid 2012. ja 2013. aastal tegevust alustanud Narva ettevõtted. Uuringu läbiviimiseks autor kasutas statistilist meetodit ehk küsitlust. Küsimustik on koostatud Google Forms veebikeskkonnas, kasutades nii suletuid kui avatud küsimusi. Küsimustik koosnes mitmest osast, mida koostades ja analüüsides tugines autor varasematele uuringutele sarnases valdkonnas. Küsitlus on viidud läbi käesoleva töö autori poolt ajavahemikus 12.05.2015.- 22.05.2015.

Lõputöö võib pakkuda huvi eelkõige nendele, kes soovivad alustada ettevõtlusega Narva linnas ning teistes Eesti piirkondades, kuna lihtsam on õppida teiste vigadest ning teiste näidete varal. Lisaks sellele võivad uuringu tulemused anda Narva Linnavalitsusele ülevaate alustavate ettevõtjate probleemidest Narvas. Samuti võib uuring autori arvates olla toeks tulevikus samas valdkonnas põhjalikumate uuringute läbiviimise jaoks.

1. ETTEVÕTLUSE TERVIKPIILT NING ETTEVÕTLUSEGA ALUSTAMISEGA SEOTUD TAKISTUSED

1.1 Eesti ja Narva ettevõtluse tervikpilt

Ülemaailmne majanduslangus 2008. aastal andis Balti riikide majandusolukorra halvenemisele hoogu juurde (Milius 2014). 2014. aastal Eesti ettevõtlussektori kogukasum tõusis praktiliselt sama tasemele, kus ta oli enne 2008.-2009. aa majanduskriisi (Joonis 1). Pärast majanduskriisi hakkas tööhõive kiiresti taastuma, 2013. aastal aga taastumistempo kasvas märksa aeglasem. Eesti majanduse suurima mahuga valdkond- töötlev tööstus- kasvas 2013. aastal 5,2% võrra (Eesti statistika aastaraamat 2014: 147). See-eest 2014. aastal kasvas töötlev tööstus vaid 3% võrra ning kõige suurema panuse töötleva tööstuse harudest majanduskasvu andis puitmaju eksportiv puidutööstus (Eesti statistika aastaraamat 2015: 26).



Joonis 1. Eesti ettevõtlussektori kogukasum aastatel 2006-2014, tuhat eurot (Statistikaamet)

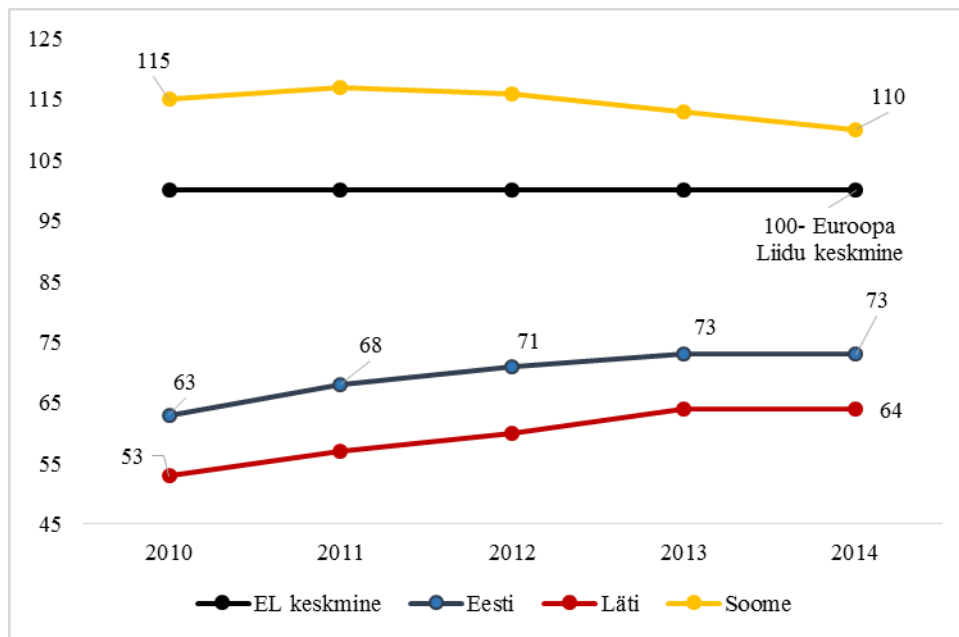
Eesti majanduspoliitika põhieesmärgid on tööhõive, hindade stabiilsus, välismajanduslik tasakaal, majanduskasv, keskkonnakaitse ja jaotamise õiglus (Raudjärv 2000: 103). Tööhõive on otseselt seotud ettevõtlusaktiivsusega, sest ettevõtjad on ka peamised tööandjad. Maksu- ja Tolliameti andmete järgi 2014. aastal oli 20% Ida-Virumaa töötajatest hõivatud omavalitsusasutustes ja avalikus sektoris.

Narva omavalitsusasutustes ja avalikus sektoris töötasid 2014. aastal 25% linnas registreeritud töötajate koguarvust, seega ülejäänud osa registreeritud töötajatest (75%) oli hõivatud Narvas registreeritud ettevõtetes. (Kuuse 2015)

Statistikaameti andmete järgi oli 2014. aastal Narva linnas registreeritud töötuid 4,81% elanike üldarvust, kogu Ida-Virumaal aga 4,02% ning Tallinnas vaid 1,96% (Statistikaamet). Sellest võib järeldada, et Narva linna üks probleemidest on tööpuudus. Uute ettevõtete tekkimine võiks luua uusi töökohti, suurendada maksulaekumisi ning parandada Narva linna üldist majanduslikku seisu. Statistikaandmete järgi oli 2014. aastal Ida-Virumaa elanike keskmine brutopalk Eesti keskmisest madalam, kusjuures keskmine brutopalk Narvas oli madalam kui teistes Ida-Virumaa linnades. Ettevõtlus annab võimaluse teenida suuremat sissetulekut.

Majanduslikult arenenud riigid pööravad rohkem tähelepanu ettevõtetele, mille tegevus on algstaadiumis. Uuringute järgi ähvardab ettevõtet kõige rohkem ohte just esimesel tegevusaastal (Viilma 2011: 22). Globaalse ettevõtlusmonitooringu järgi on Eestis palju ettevõtlushuvilisi, kuid vähe neid, kes asutavad jätkusuutliku ettevõtte (Eesti arengufond 2012).

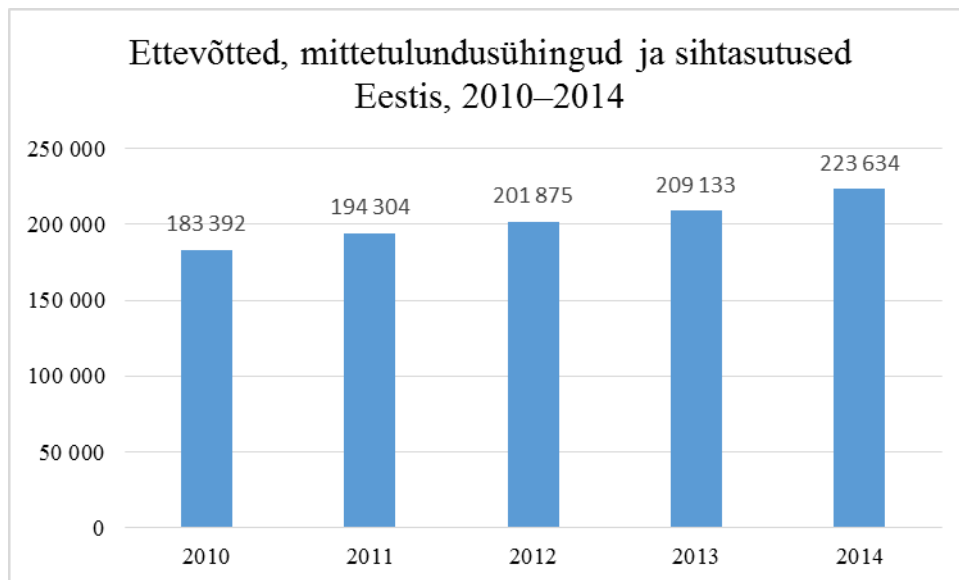
2014. aasta KPMG uuring näitas, et Eesti ettevõtjad peavad majanduse konkurentsivõime põhiteguriteks kvalifitseeritud tööjõudu (67% vastanutest), maksu- ja õigussüsteemi (60% vastanutest) ning välisnõudlust ehk ekspordi (60% vastanutest) (KPMG uuring).



Joonis 2. SKP elaniku kohta aastatel 2010-2014 (Statistikaamet)

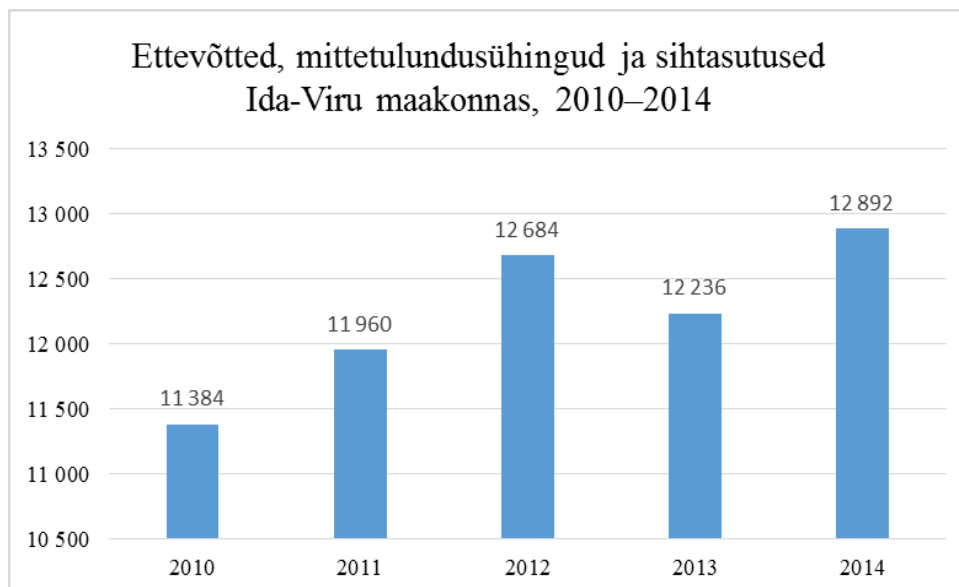
Eesti SKP ühe elaniku kohta on Euroopa Liidu keskmisega võrreldes madalam (Joonis 2). Kui võtta Euroopa Liidu SKP elaniku kohta (100) keskmiseks näitajaks, siis Eesti SKP oli 2014. aastal 73, Lätis 64 ning Soomes 110. Joonisel 2 on näha, et kuigi Eesti SKP on Soomega võrreldes väiksem, siiski on see arv Soomes viimaste aastate jooksul pisut langenud. Eesti SKP elaniku kohta ei ole 2012. aastast eriti muutunud, mis viitab sellele, et olulist arengut Eesti majanduses ei ole toimunud. (Statistikaamet) Euroopa komisjon prognoosib 2015. aastal Eesti SKP kasvu 2% võrra, mis on kõige madalam prognoositav näitaja Balti riikides, Leedus prognoositakse 3,1% ning Lätis 3,1% (KPMG uuring).

Pärast majanduskriisijärgset kiiret majanduskasvu 2012. aastal ettevõtluse sektori areng stabiliseerus. Ettevõtete majandusnäitajad paranesid, kuigi nende kasv aeglustus. Ettevõtlusaktiivsus on pärast 2009. aasta seisakut pidevalt kasvanud. (Eesti statistika aastaraamat 2014: 213)



Joonis 3. Eesti ettevõtted, mittetulundusühingud ja sihtasutused aastatel 2010-2014 (Statistikaamet)

Joonisel 3 on näha, et Eesti ettevõtete arv on viimaste aastate jooksul kasvanud stabiilselt. Ida-Virumaal seejuures vähenes 2013. aastal ettevõtete arv, 2014. aastal aga kasvas jälle, kuid mitte oluliselt (Joonis 4). Ettevõtluse arendamine Narvas võib aidata vältida edaspidist ebavõrdsust ettevõtlussektori kasvus võrreldes teiste Eesti piirkondadega.



Joonis 4. Ida- Virumaa ettevõtted, mittetulundusühingud ja sihtasutused aastatel 2010-2014 (Statistikaamet)

Ida-Virumaal registreeritud ettevõtete arv moodustas 2014. aastal 5,3% kogu Eesti ettevõtete arvust ning nende ettevõtete töötajate arv moodustas samal aastal 7,2% kogu Eesti ettevõtete töötajate arvust. Narvas registreeritud ettevõtete arv moodustas 37% Ida-Virumaa ettevõtete arvust ning nende ettevõtete töötajate arv moodustas 28% kogu Ida-Virumaa ettevõtete töötajate arvust. (Kuuse 2015E)

Tabel 1. Ettevõtete arv Eesti äriregistris ning töötuse määr 2014. aastal

Ettevõtted äriregistris ning töötuse statistika 2014					
	FIE	Äriühingud	Ettevõtteid elaniku kohta	Töötuse määr	Töötuid elanike koguarvust
Eesti	32 431	59 081	0,14	7,4%	3,77%
Ida- Viru maakond	2 773	7 439	0,06	13,7%	4,02%
Narva	797	1 481	0,06	7,2%	4,81%
Tallinn	6 783	73 191	0,18	6,9%	1,96%

Andmed: Statistikaamet. Autori koostatud.

Töötuse määr oli 2014. aastal Ida-Virumaal Eesti keskmisega võrreldes tunduvalt suurem. Registreeritud töötuid oli Narvas 4,8% elanike üldarvust, ning sinna hulka ei kuulu mitteregistreeritud töötud ehk need, kes ei oma töökohta ega ole arvel Töötukassas (Tabel 1). Kõige rohkem ettevõtteid ühe elaniku kohta oli 2014. aastal registreeritud Tallinnas - 0,18. Ida-Virumaal tegutses 0,06 ettevõtet ühe elaniku kohta, mis oli Eesti keskmisega (0,14) kaks korda väiksem näitaja. Ettevõtluse arendamine Ida- Virumaal suurendab ettevõtete arvu, mis loob uusi töökohti.

Ida-Viru maakonnas registreeritud FIE-d moodustasid 2014. aastal 8,3% riigi FIE-de üldarvust. Maakonna FIE keskmine ettevõtlustulem oli 33% madalam riigis keskmisest. (Kuuse 2015) Ida-Viru maakonnas registreeritud äriühingud moodustasid 2014. aastal 4,6% riigi äriühingute üldarvust (Tabel 1).

Maksulised tulud moodustavad riigi tuludest üle 80%, ettevõtete maksuvõlad aga vähendavad riigi maksutuluseid (Haasmaa 2012). Eesti noorte 60%-line toetus tulumaksusüsteemi progressiivsemaks muutmisele näitab, et väited Eesti maksusüsteemi muutuste vajalikkusest on põhjendatud (Viin 2013). Eestis kehtestatud tulumaksu määr on 20%, Lätis 23% ning Leedus 15%. Soomes on astmeline tulumaks, mis tähendab seda, et uutel või väikestel ettevõtetel on madala tulu puhul ka madalam maksukoormus (Tabel 2). Astmelise tulumakse rakendamist 2015. aastal Eesti ettevõtjad ei oota (KPMG uuring). Astmeline tulumaks toimib naturaalse regulaatorina

suurte majanduskõikumiste vastu. Ta hoiab kiire palkade tõusu faasis maksustamisega hoogu all ning kriisi ajal, mil palku langetatakse annab jälle leevendust (Simson 2010).

Tabel 2. Tulumaksu määrad Baltimaadel ja Soomes

Riik	Tulumaksu määr
Eesti	20%
Läti	23%
Leedu	15%
Soome	Astmeline: 6,5- 31,75%

Andmed: Tulumaks välismaal 2015. Autori koostatud.

Samuti mõjutab tulumaksu määr ka töötajate netopalka suurust. Tabelis 3 on toodud Ida-Virumaa linnade keskmised töötajate brutopalgad Eesti keskmisega võrreldes. Statistikaameti järgi oli 2014. aastal Narva töötajate palk kõige väiksem Ida- Virumaal - 744,3 eurot, moodustades Eesti keskmisest vaid 75%. KPMG uuringu andmete järgi pidasid 2014. aastal Eesti ettevõtjad tähtsamaks eelistuseks ettevõtte fookuse osas heade töötajate hoidmist (84% vastajatest) (KPMG uuring). Mis tähendab, et firmad peavad pöörama rohkem tähelepanu töötajate motivatsioonile, kusjuures oluliseks motivaatoriks on palk.

Tabel 3. Keskmine brutopalk 2014. aastal eurodes

Linn	Keskmine brutopalk 2014 aastal eurodes
Narva	744,3
Narva- jõesuu	812,9
Kohtla- Järve	816,8
Jõhvi	941,1
Sillamäe	809,9
Eesti	1005

Andmed: Statistikaamet. Autori koostatud.

Ida-Viru maakonna elaniku keskmine brutopalk moodustas 2014. aastal 804 eurot, mis oli 16% väiksem riigi keskmisest ning asus 14. kohal. 2012.-2013. aa suurenes Narva linna elanike tööhõive ~3%, keskmine palk ~8%. 2013.-2014. aa suurenes tööhõive ~4% ning keskmine palk ~10%*. (Kuuse 2015) Ettevõtluse arendamine Narvas loob uusi töökohti ja annab Narva elanikele võimaluse teenida suuremat sissetulekut.

Uuringus „Majandusepulss 2014“ osalenud ettevõtete jaoks on palgatõusu aluseks eelkõige tööviljakuse kasv, mis omakorda kasvatab käivet (KPMG uuring). Statistikaameti andmete järgi oli 2013. aastal tööviljakus Eestis 11,4 eurot töötatud

tunni kohta, mis on pisut kõrgem kui Lätis või Leedus (8,4 ning 10,6), kuid Euroopa Liidu keskmisest praktiliselt 3 korda madalam (tabel 4.) (Statistikaamet), mis tähendab seda, et Eesti tööstusharude toodang on väiksema väärtusega kui Euroopa Liidu keskmine. See võib takistada ettevõtjaid Euroopa Liidu turule sisenemisel.

Tabel 4. Tööviljakus töötatud tunni kohta 2013. aastal Baltimaades ja Põhjamaades eurodes

Riik	Tööviljakus töötatud tunni kohta eurodes
EL keskmine	32,2
Eesti	11,4
Läti	8,4
Leedu	10,6
Soome	39,7
Rootsi	45,5
Taani	53,4
Norra	69,6

Andmed: Statistikaamet. Autori koostatud.

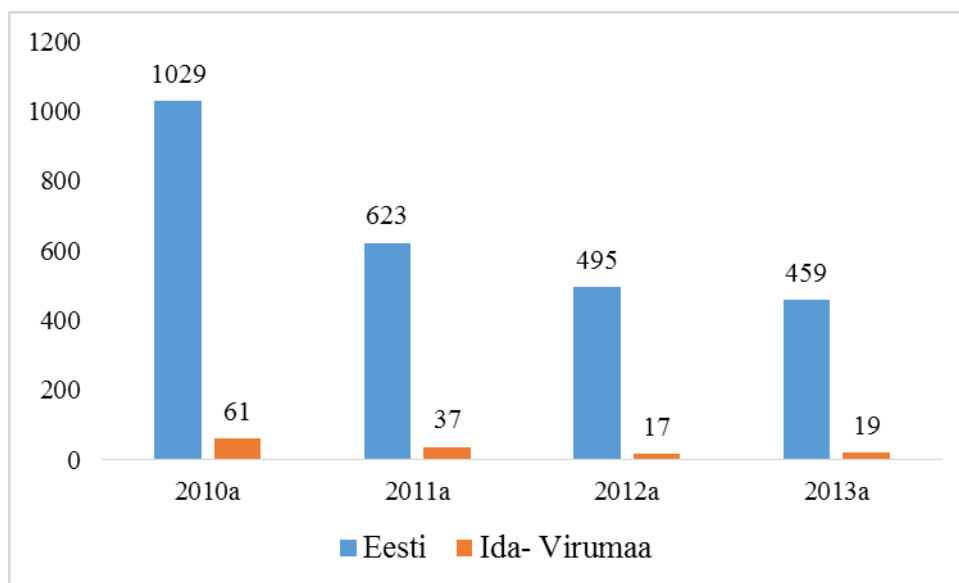
Eesti ettevõtja profiili kirjeldab Eesti arengufondi GEM-uuring (Eesti Arengufond 2012). Mehi on ettevõtjate hulgas rohkem kui naisi, see tendents kehtib seda enam, mida küpsemate ettevõtetega on tegemist: potentsiaalsete ettevõtjate hulgas on ühe naise kohta 1,4 meest, välja kujunenud ettevõtjate hulgas on mehi juba 2,5 korda naistest rohkem. Välja kujunenud ettevõtjate hulgas on oluliselt rohkem kõrgharidusega inimesi (ligi 60%), varases faasis ei erista haridustase ettevõtjaid teistest inimestest. Ettevõtjaks hakkamist toetab kõrge enesehinnang ja vähene ebaõnnestumise kartus. Eestis on varase faasi ettevõtjatest enam kui pooled vanuses 16–34, kes on võrreldes teistega kõrgema enesehinnanguga ega karda ebaõnnestumisi. (Eesti arengufond 2012: 6)

Eesti ettevõtlust iseloomustab mitu olulist strateegilist nõrkust. Liiga paljusid ettevõtjaid ilmestab vähene ambitsioonikus nii tootearenduses kui pürgimises välisurgudele. Samuti vajab parandamist juhtimiskvaliteet ning efektiivsus töstmist. Kitsaskohohaks on vähene ettevõtjate omavaheline koostöö eksporditurgudel, mis on Eesti ekspordi mahtude väiksuse tõttu sageli hädavajalik. Ka ettevõtjate koostöö tihedus ja sisukus teadusasutustega jätab viimaste aastate kasvutendentsist hoolimata soovida. (Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium)

Eesti ettevõtluse kasvustrateegias 2014-2020 pööratakse tähelepanu kolmele reaalsele väljakutsele Eesti jõukuse kasvatamisel. Need on tootlikkuse tõstmine, ettevõtlikkuse

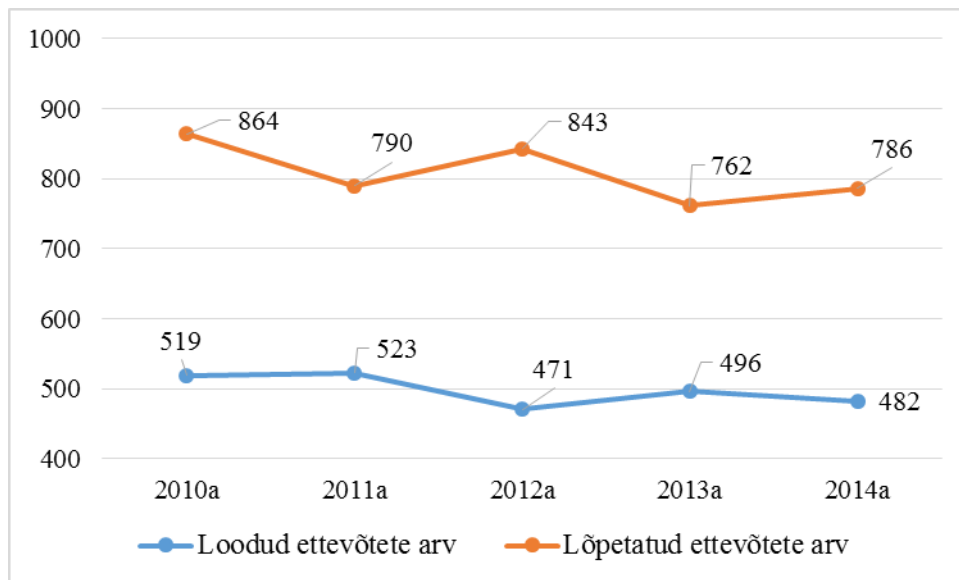
ergutamine ja innovatsiooniks julgustamine. (Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium)

Krediidiinfo AS koostatud pankrotiuuringud 2000. aastast (Eesti pankrotiuuring 2013) näitavad, et 14 aasta jooksul on pankrottide arv kasvanud kui ka kahanenud lainetena, saavutades tipptaseme 2009. aastal ülemaailmse majanduskriisi tagajärjel. 2010. aastal hakkas pankrottide arv veidi kahanema. 2013. aastal kuulutasid välja Eestis pankroti 459 äriühingut ja 10 mittetulundusühingut. 459-st pankrotistunud äriühingust 427 olid osaühingud, 29 aktsiaseltsid, 3 FIED. 73,4%-s neist esines maksuvõlgu. Pankrotistunud ettevõtete arv on toodud joonisel 5 Eesti pankrotiuuring 2013 näitab, et pankrotistunud ettevõtete arvu järgi oli 2007.-2013. aastate lõikes Ida-Virumaa neljandal kohal. Aastal 2013 4,1% pankrotistunud ettevõtete koguarvust asusid Ida- Virumaal. See näitab, et 2013. aastal oli pankrottide arv Ida-Virumaal kaks korda väiksem kui mujal Eestis: Ida-Virumaal on pankrotistunud 0,7% ettevõtete koguarvust, kogu Eestis on pankrotistunud 1,4% ettevõtete koguarvust. (Krediidiinfo AS)



Joonis 5. Pankrotistunud ettevõtete arv 2010.-2013. aastatel (Krediidiinfo AS)

Ärist väljumine moodustab ettevõtlusprotsessi loomuliku osa (Eesti arengufond 2012: 14). Eestis majanduskriisi ajal 2008. aastal vähenes sündinud ettevõtete arv ja suurenes surnud ettevõtete arv ning need arvud jäid praktiliselt ühele tasemele. Enne majanduskriisi aastatel 2005- 2007 sündinud ettevõtete arv oli kaks korda suurem kui surnud ettevõtete arv (VKE-de arengusuundumused). Pankrotide arv näitab seda, et ettevõtluse keskkond on tänapäeval ettevõtjate jaoks soodsam kui aastatel 2010- 2011.



Joonis 6. Loodud ja lõpetatud ettevõtete arv Narva linnas (Narva Linna Arenduse ja Õkonoomika Amet)

Viimastel aastatel (Joonis 6) on lõpetatud ettevõtete arv Narvas olnud suurem, kui loodud uute ettevõtete arv. See näitab, et Narva linna ettevõtlus ei ole arengu teel ning vajab toetamist.

1.2.1 Ettevõtluse alustamisega seotud takistuste ülevaade

Ettevõtlusega alustamise esimene samm on potentsiaalse ettevõtja mõte, et temast võiks ka ettevõtja saada. Kui mõttest saab reaalne tegevus ettevõtte asutamiseks, näiteks töö ärimudeli kallal, äripartnerite võimaluste või muude ressursside otsimine, on tegemist juba tähtsava ettevõtjaga. Vaid pooled tähtsatest ettevõtjatest jõuavad oma ettevõtte asutamiseni ja paljud asutajad ei suuda ettevõtet välja arendada sellise tasemeni, et see töötaks kaua ja edukalt, kasvaks ja areneks (Eesti arengufond 2012: 60). Isikliku äri alustamise motiivideks võivad olla tööpuudus, vajadus suurema iseseisvuse järgi, uus avastus või tekkinud hea äriidee, võimalus teenida suurt raha ja muu. Ettevõtlusega alustamine nõuab enamasti kogu inimesel olemasoleva aega, energiat ning raha. Mitte iga ettevõtte ei saavuta edu, statistika järgi saavad alla poole asutajate aasta pärast ennast ettevõtjaks nimetada. Tihtipeale on selleks ajaks ettevõttest jäänud vaid võlad ja kohustused ning koos ettevõttega võib ka oma varast ilma jääda (Salu 2014: 32). Sellest, kui palju inimesi ettevõtlusega tegelikult alustab, sõltub mitte ainult nende motiividest, vaid ka sellest, millise keskkonna on riik loonud ettevõtete arenguks (Viilma 2011: 10).

On olemas ka hulgaliselt rahvusvahelisi uuringuid ettevõtlusega alustamise kohta. Teema on aktuaalne ja uuritav kogu maailmas. Näiteks Rosen (1991) kirjeldab probleeme, millega puutuvad kokku koduettevõtlusega alustanud inimesed. Kodupõhine ettevõtte võib olla rohkem auditav ja potentsiaalselt tulusam kui palgatöö. Sellise ettevõtte probleemideks võib olla see, et potentsiaalsed kliendid ei võta ettevõtet tõsiselt ning ettevõtjad tunnevad isoleeritust üksi töötades. Rosen teeb järgmised ettepanekud probleemide lahendusteks:

- Kasutada professionaalselt kujundatud visiitkaarte ja trükitud materjale. See näitab ettevõtja professionaalsust;
- Kasutada töö jaoks eraldi telefoni, mitte lubada lastel vastata oma äritelefonile;
- Koostada kindel tööajagraafik;
- Arendada enesejuhtimise oskusi ning seada eesmärke iga päev. (Rosen 1991)

Ettevõtlust alustatakse kõige sagedamini väikeettevõtte loomisest. Eestis oli 2013. aastal väike- ja keskmise suurusega ettevõtete osakaal ligikaudu 98% ettevõtete koguarvust. Väike- ja keskmiste ettevõteteks loetakse ettevõtteid, kus on vähem kui 250 töötajat ja mille aastakäive ei ületa 50 miljonit eurot või bilansi maht ei ületa 43 miljonit eurot. (Šapovalov 2013) Dyuzheva (2015) juhib oma artiklis tähelepanu sellele, et väikese ja keskmise suurusega ettevõtteid iseloomustab keskendumine kontrollimisele. Selle tulemusena on töötajatel vähe aega või motivatsiooni loominguliste ideede jaoks. Hispaania riigiametid on seisukohal, et väikese ja keskmise suurusega ettevõtted peavad muutma oma suhtumist innovatsiooni, et tõsta oma konkurentsivõimet. Nende arvates võib olla lahenduseks innovatsiooni juhtimise süsteem. Sellist süsteemi analüüsiti Hispaania ehitusettevõtetes 9 aastat. Süsteem põhineb protsesside kogumil, mille eesmärk on luua innovaatilisi projekte. Need protsessid on järgmised: tehnoloogiate arengu jälgimine, planeerimine ja innovatsiooniprojektide elluviimine, tehnoloogia edasiarendamine ja tulemuste kaitsmine. Viimane samm on tagasiside kogu protsessi lõpptulemusele. Innovatsioonisüsteemi rakendatakse organisatsiooni sees, koolitades sel eesmärgil personali. (Dyuzheva 2015)

McKee (1991) peab ettevõtluses tähtsaks meeskonnarolli. Ta toob mõned punktid, mida ettevõtjad peaksid meeskonna loomisel arvesse võtma:

- Peab vaatama meeskonna sobivust: kas meeskonnatöö sobib organisatsiooni eesmärkide saavutamiseks.
- Enne ettevõtte tegevuse alustamist peab olema sõnastatud missioon ja eesmärgid.
- Peab jälgima oma ettevõtte protsesse, tegevus tuleb suunata tarbijate vajadustele.

- Peab alustama väikestest rühmadest. Mida väiksem organisatsioon, seda lihtsam on meeskondi tööle rakendada.
- Peab võtma eeskujuks organisatsioone, kus töö käib sujuvalt ja kontrollitult.
- Tuleb anda tagasisidet oma töötajatele nende töö kohta ning saada töötajatelt tagasisidet juhtimise kohta.
- Tõhusaks juhtimiseks ainult meeskonnatööst ei piisa. Peab rakendama kvaliteedijuhtimise meetodeid, jälgima klientide rahulolu ja tegema operatiivseid muudatusi vigade parandamiseks. (McKee 1992)

1.2.2 Finantsressurssidega seotud probleemid alustanutel ja konkurents

Iga ettevõtte vajab finantseerimist. Kui oma rahast ei piisa, tuleb otsida finantseerimisvõimalusi. Tavapärasemad finantseerimisvõimalused on: pangalaen, laen era- või juriidiliselt isikutelt, hankijatelt saadav krediit, liising, osade või aktsiate täiendav emiteerimine, võlakirjad, fondid ja tagastamata abi riiklikest vahenditest Euroopa Liidu struktuurifondidest. (Salu 2014: 39) Eestis on mitu võõrfinantseerimise allikaid alustavatele ettevõtjatele, kuigi nende taotlemine on alati seotud teatud tingimustega ning ei pruugi kõigile sobida. Käesoleva lõputöö autor toob näited osadest allikatest ja nende saamise nõuetest:

- KredEx on tagatisfond, mis pakub riskifondide kaudu riskikapitali, et aidata Eestis alustavatel ning pikemalt aega tegutsenud kiirelt kasvavatel ettevõtetel areneda ning kasvu finantseerida. Samuti tagatisfondina pakub KredEx lisatagatist (kuni 75% laenusummast) ettevõtjatele, kellel puudub laenu saamiseks piisav tagamiseks antud vara. (Sihtasutus KredEx)
- EAS (Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus) pakub alustavatele ettevõtjatele tagastamata rahalist toetust. Alates 16. märtsist 2015. a on võimalik taotleda kuni 15 000 eurot. Toetuse osakaal projekti maksumusest on maksimaalselt 80% ja omafinantseeringu maht vähemalt 20%. (Starditoetus 2016)
- Analoomiliselt EAS'iga toetab ettevõtluse alustamist Töötukassa, kes toetab töötut või koondatud töötajat ettevõtluse alustamisel rahalise abiga (Šapovalov 2013). Töötukassa võimaldab taotleda toetust ettevõtte loomiseks või arendamiseks, kuna ettevõtluse teel endale töökoha loomist nähakse kõige jätkusuutlikuma lahendusena tööpuuduse kõrvaldamisel (Koppel 2014). Eesti Töötukassast võib

ettevõtluse alustamise toetust taotleda töötu isik. Rahalise abi (praegu kuni 4474 eurot) eesmärk on motiveerida ja toetada ettevõtlusega alustamist. (Töötukassa)

- Euroopa Regionaalarengu fond (ERF) ja Euroopa Sotsiaalfond (ESF) n.o tõukefondid, mis on loodud regionaalpoliitika elluviimiseks ning mille kaudu jagatakse liikmesriikidele struktuuritoetusi (Suppi 2013: 88). Eestile on tõuketoetustena planeeritud aastatel 2014-2020 jagada 3,5 miljardit eurot (EL toetuste jagamine 2014-2020).

Alustavale ettevõtjale on nende finantseerimisallikate teadmine tähtis. Ettevõtete arendamisel tuleks arvestada välisfinantseerimise ja toetuste võimalusega.

Eestis pakutavate riiklike ettevõtluse toetusmeetmetega on uuringute järgi ettevõtjad üldiselt kursis. Neid, kes ei ole neist midagi kuulnud või ei oska oma teadlikkust hinnata, oli 2011. aastal alla 15%. (VKE-de arengusuundumused 2011)

Marika Viilma viis 2011. aastal läbi uuringu, mille eesmärgiks oli välja selgitada, millised võimalused on isikutel töötu staatusest ettevõtlusega alustamiseks ning millised takistused ja piirangud seejuures ette tulevad. Uuringus osalesid Eesti Läänemaa töötud. Uuringus osalenud ettevõtjate hinnangud ettevõtlust takistavate tegurite kohta on küllaltki sarnased samal teemal varasemate uuringutega. Peamiseks ettevõtluse alustamise takistusteks nimetati äriplaani keerukust, finantseerimisvõimaluste puudumist, vähest ettevalmistust finantsküsimustes, võlgade kartust, kindla sissetuleku kaotamise kartust, äritegevuse ebaõnnestumise kartust, teadmiste ja oskuste puudumist ning hetke majanduskliimat. (Viilma 2011) See näitab, et suuremas osas kardavad inimesed alustada ettevõtlusega võimalike finantsprobleemide tõttu.

Väike- ja keskmise suurusega ettevõtete (edaspidi VKE) välisfinantseerimise võimalused on võrreldes suurte ettevõtetega piiratud: väiksemad rahaliste vahendite mahud ning ka nõrgem konkurentsivõimelisus võrreldes suurte ettevõtetega (Šapovalov 2013). VKE-dest on perioodil 2009.-2011. aa kasutanud äritegevuse lisarahastamise võimalust 31%. Aastal 2011 lisafinantseeringu olulise allikana on ettevõtjad nimetanud laenu sõpradelt ja perekonnalt (51%), liisingut (48%) ja pangalaenu (37%). Märgatavalt on kasvanud pangalaenu, liisingu ja riigi toetuse kasutamine võrreldes varasemate aastatega. (VKE-de arengusuundumused 2011)

Liis Pajussaari poolt 2012. aastal läbi viidud uuringu eesmärgiks oli välja selgitada EAS'i alustava ettevõtja starditoetuse rakendamise tulemuslikkus perioodil 2007-2013. Pajussaar viis läbi küsitluse alustava ettevõtja starditoetuse saanud ettevõtjate hulgas. Kokku vastas internetiküsitlusele 42 ettevõtet. Põhiosa vastanutest oli osauhingud ning

väiksemad kui 10 töötajaga ettevõtted. Üldine hinnang EAS-i tegevusele on vastanute poolt väga positiivne. Toodi välja ka head koostööd kliendi ning maakondade arenduskeskuste ja EAS-i vahel, ning seda, et nõustajad abistavad ettevõtjaid projekti algusest kuni toetuse kättesaamiseni täielikult. Miinustest rõhutati seda, et toetuste summad on liiga väikesed ning bürokraatia on suur. (Pajussaar 1012) Bürokraatia võib takistada hea äriideega ettevõtjaid toetuse saamisel, samuti väikesed toetussummad ei sobi kõigile ettevõtetele lisarahastamise allikaks.

2013. aastal Aleksei Šapovalovi poolt läbi viidud uuringu eesmärgiks oli välja selgitada välisfinantseerimise kättesaadavus ning sellega seotud probleemid Eestis VKE-del. Tema arvates on majanduskriisijärgses Eestis toimunud olulised muutused välisfinantseerimise kättesaadavuses VKE-de jaoks. Seega oli oluline välja selgitada, kuidas hindavad Eesti väike- ja keskmise suurusega ettevõtted välisfinantseerimise allikate kättesaadavust ja millised on põhiprobleemid, millega ettevõtted kokku puutuvad. Uuringu tulemused näitasid, et Eesti VKE-d finantseerivad oma tegevust ikkagi enamasti omavahenditest. Uuringus osales 114 väike- ja keskmise suurusega ettevõtet, mis moodustas ligi 0,2% kogu aktiivsetest Eesti VKE-dest 2011. aastal. 58% küsitluses osalenutest on kasutanud välisfinantseerimist ühel või teisel arenguetapil. Ligi 60% on kasutanud välisfinantseeringut ettevõtluse alustamisel ehk stardifaasis ning üle 30% kasvu- ja laienemisfaasis. Kõige levinumaks välisfinantseerimise allikaks osutus eraisikult saadud laen. Uuringu andmed viivad järeldusele, et Eesti väike- ja keskmise suurusega ettevõtted eelistavad kasutada kas omavahendeid või siis vähem kulukamaid välisfinantseerimise allikaid nagu tuttavate poolt antud laenud ning riiklikud toetused. (Šapovalov 2013)

Finantseerimisvõimaluste vähesus on ekspertide hinnangul takistav just ettevõtlusega alustamisel ning laiendamisel. Riskikapitali vähesus ja selle kättesaadavus takistavad ettevõtlusega alustamist. Samuti märkisid eksperdid omakapitali vähesust või puudumist ettevõtlusega alustamisel. (Eesti arengufond 2012: 54)

Konkurents on suur väljakutse praktiliselt iga uue ettevõtte jaoks. Vaatamata sellele on konkurentsil ka positiivseid külge. Konkurentidega on võimalik teha koostööd ning õppida nendelt. Seda võib teha neid külastades ja küsitledes nende endisi ja praegusi töötajaid. Samuti saab vaadelda avaldatud statistikat või saada infot kaubavahendajatelt. (Suppi 2013: 55, 56)

Konkurendid võivad tulla ka väljastpoolt Eestit. Näiteks on Eesti suureks majandushuviks meie põhjanaabrite jaoks. Soome ettevõtete kontrolli all tegutses 2013.

aastal 609, Rootsi kontsernide koosseisus 303 ja Ameerika Ühendriikide kontsernides 170 Eesti ettevõtet. Oma tegevust Eestis on laiendanud ka Läti ettevõtjad, kellele 2013. aastal kuulus Eestis juba 165 tütar-ettevõtet. (Eesti statistika aastaraamat 2014: 226)

Konkurents tekitab olukorra, kus vähem efektiivsed ettevõtted lõpetavad tegevuse ja neist vabanevad ressursid liiguvad rohkem efektiivsetesse. Samuti turuosakaalu kaotamise oht survestab juhtkonda muutma ettevõtet tootlikumaks: innovatsiooniloome, inimkapitali suurendamine ning ettevõttesisese töökorralduse efektiivsemaks muutmine. (Matt 2012)

1.2.3 Vajalike oskuste puudus ettevõtjatel ning vajalikud ettevõtja pädevused omadused

Eesti eksperdid hindasid 2012. aastal Eesti ettevõtluskeskkonda (sh füüsilist taristut ja võimalusi alustamiseks) kõrgemalt kui teiste maade eksperdid. Takistavate asjaoludena ettevõtluse jaoks nähakse koolituse ebapiisavust, nõrka tehnoloogiaseiret, negatiivset suhtumist ettevõtjatesse inimeste poolt ja riskikapitali vähest kättesaadavust. (Eesti arengufond 2012: 7) Eesti arengufondi ettepanekud ettevõtluse arendamiseks on järgmised (Eesti arengufond 2012: 56):

- haridussüsteemis pöörata rohkem tähelepanu ettevõtlusalaste teadmiste suurendamisele, seda nii kohustusliku õppekava kui ka koolitajate taseme tõstmise kaudu,
- toetusprogrammide ajalise kestvuse pikendamine, väikeettevõtetele suunatud toetuste suurendamine, regionaalsete programmide osakaalu suurendamine, samuti toetustega seotud bürokraatia vähendamine ning Eesti majanduse võtmesektorite suurem toetamine.

Globaalne Ettevõtlusmonitooring on alates 1999. aastast paljudes maades samaaegselt läbiviidav uurimisprojekt, milles 2012. aastal osales 69 riiki, nende hulgas esmakordselt ka Eesti. GEM uurib inimeste käitumist ettevõtete asutamisel. GEM-i uuringu jaoks kogutakse andmeid kahe teineteist täiendava tööriista abil: täiskasvanud elanikkonna küsitlusega ja rahvusliku ekspertküsitlusega. (Eesti arengufond 2012: 8, 12) Ekspertide kommentaarid näitavad, et ettevõtlusalase hariduse ning koolituse ebapiisavus oli nende hinnangul ettevõtluse arengut takistav valdkond. Elanikkonna küsitlus näitas, et ettevõtlusega aktiivselt tegelevad vastajad on ülejäänutest vastajatest sagedamini osalenud ettevõtlusõppes. Ligikaudu kolmandik Eesti tööealisest elanikkonnast on

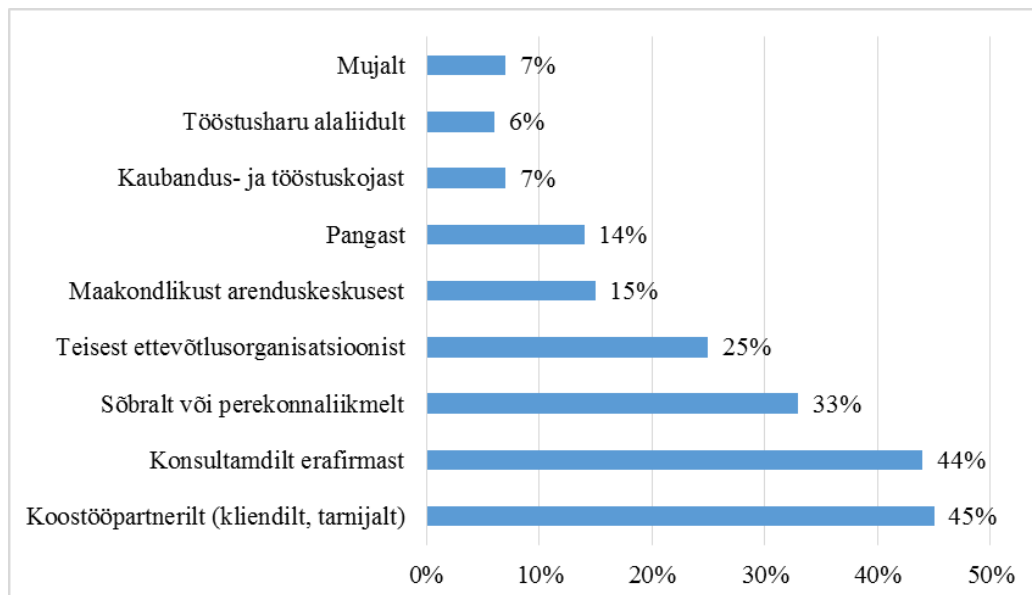
osalenud ettevõtlusõppes, neist omakorda kolmandik on teinud seda ametliku tasemeõppe raames ning kaks kolmandikku läbinud spetsiaalsed koolitused või kursused. (Eesti arengufond 2012: 7)

Motivatsioon on ettevõtlusega tegelemise alus. Üliõpilaste seas on kõrgema ettevõtluspotentsiaaliga need, kes rohkem huvituvad ettevõtlusest. Ülikoolidel on võimalik tõsta üliõpilaste huvi ettevõtluse vastu, neid motiveerida ning arendada ettevõtluspotentsiaali: iga teaduskonna õppekavades peaks olema ettevõtluse aluseid õpetav kursus, kus eriala spetsiifikast lähtuvalt jagatakse rakenduslikku infot, kuidas äriideed leida ning seda ellu viia. Samuti võivad ülikoolid pakkuda üliõpilastele võimalusi ettevõtetega koostööd teha. (Jõgi 2013)

Kultuuriliste ja sotsiaalsete normidega seotud takistavaid tegureid iseloomustavad ekspertide hinnangul üldine negatiivne suhtumine ettevõtjatesse, läbikukkumistesse ning madalad suhtlemis- ning koostööoskused. Ekspertid leiavad, et Eesti kultuurilised ja sotsiaalsed normid ei julgusta riske võtma. Probleemina nimetasid ekspertid ka meedia negatiivset suhtumist ettevõtjatesse. (Eesti arengufond 2012: 54)

83% Narva elanikkonnast moodustavad vene keelt kõnelevad inimesed (Narva Linna Arenduse ja Ökonoomika Amet). Paula Koppeli poolt bakalaureuse töö raames korraldatud uurimustöö eesmärk oli välja selgitada, millised ressursid ja võimalused mõjutavad Eesti venelaste ettevõtjaks kujunemist ning millised strateegiad nad on valinud oma ettevõtte edukaks juhtimiseks. Andmete kogumiseks Koppel valis intervjuu. Ükski intervjuueeritav ei osanud välja tuua suuremaid takistusi, mis oleks nende tegevust häirinud või raskeks muutnud. Uuringu tulemusena selgus, et Eesti venelased võivad nii palgatööl kui ettevõtluses olla väga edukad isegi juhul kui eesti keele oskus peaaegu puudub. Seega aitaks venelaste tööpuuduse vähendamisele kaasa ettevõtlikkuse arendamine koolis. (Koppel 2014)

Alustava ettevõtja jaoks on tähtis vajalikku info saamine ning vajadusel ärinõustamine. Ettevõtlusalaste teadmiste puudus on üks tähtsamaid takistusi, millega ettevõtjad kokku puutuvad nii enne kui peale ettevõtte asutamist. 2011. aastal küsitletud Eesti ettevõtjad (joonis 7) kasutasid kõige rohkem järgmisi nõustamise allikaid: ettevõtteväliselt koostööpartneritelt (45%), konsultantidelt erafirmadest (44%), sõpradelt (33%). (VKE-de arengusuundumused)



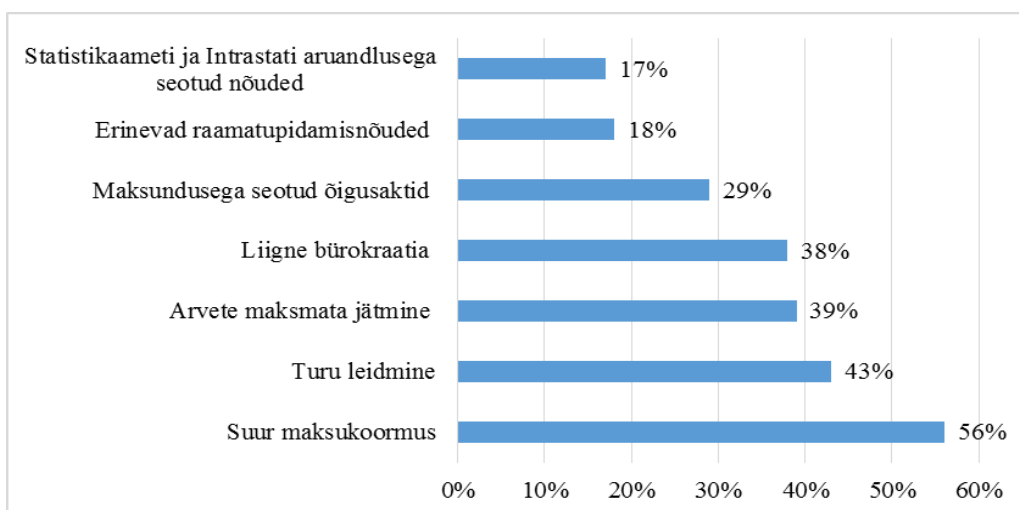
Joonis 7. Millist nõustamist kasutasid Eesti ettevõtjad 2011. aastal (VKE-de arengusuundumused)

Ettevõtte arengu tõsiseks takistuseks võib olla ettevõttes tekkinud kriis. Kriis tekitab ootamatult ning ohustab organisatsiooni olulisi eesmäärke. Kriisid võivad olla seotud mitme valdkonnaga: loodusõnnetus, vargus, turu kokkuvarisemine, klientide sissetulekute kahanemine, vandalism, maine langus või mõne võtmeisiku kaotus. Lahenduseks on kriisijuhtimine ehk planeerimine, mis algab enne kriisi puhkemist. Tuleb hoolikalt jälgida konkurente ja võtta ennetavaid meetmeid siis, kui konkurent kriisi sattub. Samuti on vajalik pidev ettevõtte sisemiste ja väljumiste tegurite analüüs. Kriisi aitab vältida ka kahjukindlustus. Ettevõtted on erineva riskiastmega: mõned tegelevad ohtlike ainetega, mõned näiteks riidekaupade ladustamisega. EBS (Estonian Business School) magistrandid uurisid Eesti ettevõtetes toimunud kriise ning saadud andmete järgi kõige sagedamini esineb kriisidest füüsilise vara, personali ja mainega seotud kriisid. (Alas 2010: 122- 129)

1.2.4 Maksukoormus kui ettevõtluse takistus

Poliitikauuringute keskuse Praxis poolt on 2011. aastal tehtud uuring „Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused“, kus tuginedes küsitluse andmetele analüüsitakse VKE-de hetkeolukorda ja arengusuundumusi järgmiste alateemade lõikes: ettevõtlust pidurdavad ja soodustavad tegurid, inimressurss, töötajate koolitamis- ja nõustamisvajadus, ettevõtja konsulteerimise võimalused, finantsvahendid ja nende

kättesaadavus, koostöö ettevõtete vahel ja välispartneritega, ettevõtete rahvusvahelistumine, ettevõtlusteabe allikad, teadlikkus ettevõtlust toetavatest meetmetest, ettevõtlusealne õiguskeskkond ja e-teenuste kasutamine. Valimi suurus oli 1481 ettevõtet. Tulemusena selgus, et enamikule VKE-dest valmistab probleeme suur maksukoormus (56%), ülejäänud tegurid on probleemiks vähem kui pooltele VKE-dest. Viie tähtsama probleemi seas on turu leidmine (43%), arvete maksmata jätmine või sellega viivitamine klientide poolt (39%), koormavad õigusaktid ja liigne bürokraatia (38%) ning finantsvahendite kättesaadavus (34%). Ettevõtjatel paluti samuti hinnata, millised on kolm valdkonda, kus õigusaktid takistavad ettevõtete tegevust kõige rohkem. Vastustest selgus, et kõige enam piiravad tegevust maksundusega seotud õigusaktid (29%), erinevad raamatupidamisinõuded (18%) ning Statistikaameti ja Intrastati aruandlusega seotud nõuded (17%) (Joonis 8).



Joonis 8. Eesti ettevõtlust 2011. aastal pidurdavad tegurid (VKE-de arengusuundumused)

Eesti Läänemaa ettevõtetejuhtide küsitluse (2009-2010) üks eesmärkidest oli saada parem ülevaade Eesti Läänemaal tegutsevate töötleva tööstuse ja teeninduse valdkonna ettevõtjate arvamustest ettevõtte arengut piiravate ja soodustavate tegurite kohta. Küsitlus viidi läbi Tallinna Ülikooli Haapsalu Kolledži neli haldus- ja ärikorralduse tudengit ajavahemikul november 2009 – jaanuar 2010, mille raames kaardistati 83 Läänemaal tegutseva ettevõtte juhi arvamused. (Makienko 2010) Olulisima probleemina tõid küsitluses osalenud ettevõtjad välja maksukoormuse. Maksukoormus oli väga oluliseks probleemiks 24,39%-le ning üldiselt probleemiks 32,93%-le küsitletud ettevõtjatest. Ettevõtte tegevusalade lõikes vaadatuna, on maksukoormus probleemiks

nii teeninduse valdkonna kui töötlevtööstuse ettevõtetele. Teise suurema probleemina on nimetatud toodetele ja teenustele turu leidmine. See oli väga oluliseks probleemiks 15,66%-le ning üldiselt probleemiks 27,71%-le vastanutest. Kolmanda probleemina saab välja tuua arвете maksmata jätmise või arve maksmisega viivitamise klientide poolt, mis oli küsitluse-eelneva 24 kuu jooksul väga oluliseks probleemiks 8,43%-le ning üldiselt probleemiks 27,71%-le küsitletud ettevõtjatest. Arвете maksmata jätmine või selle maksmisega viivitamine klientide poolt oli ettevõtte suuruse lõikes probleemiks eelkõige väikese suurusega ettevõtetele (45,5% väikese suurusega ettevõtetest). (Makienko 2010)

2. ALUSTAVATE ETTEVÕTETE TAKISTUSED JA NENDE ÜLETAMISE VÕIMALUSED NARVA LINNA ETTEVÕTJATE NÄITEL

2.1 Uuringu läbiviimise metoodika ja andmete kogumine

Lõputöö autor viis läbi uuringu ajavahemikus 12.05.2015- 22.05.2015 tuginedes esimeses peatükis käsitletud uuringutele. Uuringu protsess oli autori poolt jagatud mitmeks etapiks:

- uurimisküsimuste püstitamine,
- kogumi moodustamine,
- küsimustikku koostamine ning laialisaatmine,
- saadud andmete analüüs,
- järelduste ja ettepanekute tegemine.

Töö uurimisküsimused on:

- Millised takistused on mõjutanud alates 2012. aastast tööd alustanud Narva ettevõtjaid rohkem/vähem?
- Millise hinnangu annavad küsitatud Narva ettevõtjad ettevõtlusega seotud valdkondade arengutaseme kohta Eestis?
- Kuidas saaks takistusi ületada või olukorra paremaks muuta?
- Millistele aspektidele peab alustanud ettevõtja rohkem tähelepanu pöörama?

Kogum koosneb 2012.-2015. aa esmaregistreeritud Narva ettevõtetest. Nimekirja uuringu jaoks koostas Krediidiinfo AS'i müügi- ja turundusinfo spetsialist Ago Kärema, ning sinna kuulus 1259 äriettevõtet: Aktsiaseltsid, Osäühingud, Täisühingud, Usaldusühingud ja FIEd. Uuringu jaoks pakkusid huvi need, kes alustasid ettevõtlustööd alates 2012. aastast ning esitasid majandusaasta aruande nende aastate eest, kuna fookuses on tänapäeva takistuste uurimine.

Kogum on moodustatud 642 ettevõttest, kes alustasid äritegevust 2012. ja 2013. aastatel ning kellel oli uuringu läbiviimise ajal esitatud majandusaasta aruanded ehk ettevõtetest, mis asutati 2012.-2013. aastatel. Seisuga 12.02.2015- 28.05.2015 küsitluse läbiviimise ajal peatasid 642 ettevõttest 14 FIE-d oma äritegevuse ning 37-l oli registreeritud ebakorrekne e-posti aadress, 8-l ei olnud e-posti aadress registrisse sisse kantud –

saadetud kutsed ei jõudnud vastajate kätte. Kogumi lõpparvuks kujunes välja 583 ettevõtet.

Uuringu läbiviimiseks kasutati statistilist meetodit – küsitlust. Küsimustik oli koostatud Google Forms veebikeskkonnas, kasutades nii suletud kui avatud küsimusi ning koosnes viiest osast (vt lisa 4).

Küsimustiku esimene osa koosnes viiest suletud küsimusest ettevõtte ettevõtlusvormi, suuruse, tegevusala kohta, samuti küsiti, kas ettevõttel on plaanis koondada personali või hoopis oma tegevuse lõpetada. Ettevõtte ettevõtlusvormi oli vaja teada saada uuringu usaldusväärsuse kontrollimiseks, kas saadud tulemuste põhjal saab teha järeldusi nii FIE-de kui ka Äriühingute kohta. Sama põhimõttega küsiti ettevõtete tegevusala kohta, oli plaanis saada infot mitme tegevusalaga ettevõtetelt. Ka ettevõtte suurus on autori arvates tähtis aspekt, kuna suurtel ja mikroettevõtetel võivad olla täiesti erinevad probleemid. Küsimus personali värbamise/koondamise kohta aitab mõista, kas Narva ettevõtjad loovad uusi töökohti ning aitavad seeläbi vähendada Narva linna tööpuudust (vt tabel 1 lk 10). Küsimus ettevõtte tegevuse jätkamise kohta andis informatsiooni, kui palju ettevõtjaid ei saanud takistavate teguritega hakkama. Autori arvates, kui andmed oleksid äritegevuse lõpetada plaanivate ettevõtete kohta, siis uuringu tulemused ei oleks atraktiivsed ettevõtjatele, kes soovivad edaspidi tegutseda. Samuti on autori arvates tähtis ka äritegevuse jätkusuutlikkus, sest 2014. aastal oli Narvas tegevuse lõpetanud ettevõtete arv 1,6 korda suurem, kui loodud ettevõtete arv (vt joonis 6 lk 14).

Küsimustiku teise osa koostamisel autor võttis näidiseks E. Makeinko (Makeinko 2010) poolt koostatud küsimuste ploki (vt lisa 2). Põhjenduseks on see, et antud küsimuste lihtne ja loogiline ülesehitus annab käesoleva töö autori arvates hea ülevaate ettevõtjaid takistavatest teguritest. Plokk koosnes kümnest peamistest ettevõtjaid takistavatest teguritest: konkurents, maksukoormus, seadusandlus, turu leidmine jms. Vastajad pidid hindama, kui tõsiseks probleemiks on nende jaoks iga takistav tegur.

Kolmandas osas vastajad andsid oma hinnangu riigi erinevatele valdkondadele, mis võivad soodustada uute ettevõtete arengut. Küsimuste plokk koosneb seitsmest väitest, mis tuli hinnata skaalal 1 - 5. Eeskujuks autor võttis Eesti arengufondi poolt 2012. aastal korraldatud uuringu (vt lisa 1).

Neljandas osas oli kolm valikvastustega küsimust nõustamise, teadmiste ning keeleoskuste kohta. Aluseks oli võetud 2011. aastal korraldatud Eesti ettevõtjate küsitlus (VKE-de arengusuundumised) (vt joonis 6 lk 14) ning P. Koppeli uuring

(Koppel 2014). Riigikeele oskusega seotuid takistusi Narvas on tähtis teada saada ka selle tõttu, et 83% Narva elanikest on venekeelsed (Narva Linna Arenduse ja Ökonoomika Amet). Autor küsis eraldi, kust Narva ettevõtjad said vajalikud erialased (ettevõtlusalased) teadmised. Vastus näitas tõhusamaid ettevõtlusalaste teadmiste saamise allikaid.

Viiendas osas oli ettevõtjatel võimalik vastata küsimusele, millised isikuomadused ja iseloomujooned võivad nende arvates takistada ettevõtjat oma äri loomisel ja arendamisel, oli võimalik ka lisada muid kommentaare teema kohta. Küsimused ei olnud kohustuslikud.

Kutse osaleda küsitluses (vt lisa 3) oli saadetud autori poolt ettevõtjatele kolmel korral ajavahemikus 12.05.2015 - 22.05.2015, tulemused on salvestatud uurimistöö autori poolt Exceli faili 28.05.2015 aastal. Arvestades Narva mitmekeelset keskkonda tegi käesoleva uurimistöö autor kaks küsimustikku - vene ja eesti keeles.

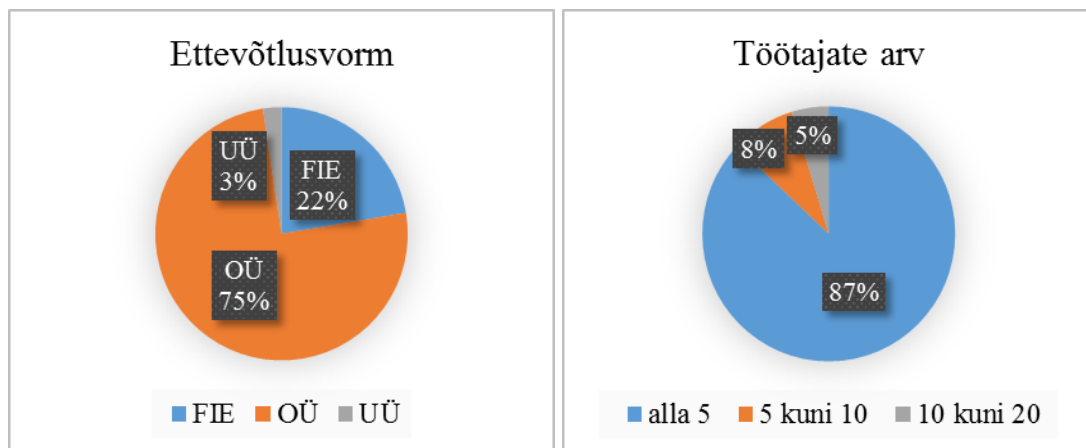
Valimi suurust mingil kombel hinnata on igal juhul mõistlik (Hirsjärvi 2010: 167). Usaldusnivoo väljendatakse protsentides, mis näitavad kehtivuse tõenäosust, ehk kui kindel uurija saab olla saadud tulemuste kehtivuses, ning sotsiaalteaduslikes uurimustes kasutatakse üldjuhul 95%-list usaldusnivood. Usaldusintervall on vahemik, milles populatsiooni näitajad teatava tõenäosusega asuvad (Berzin 2014).

Vastajate vajaliku arvu usaldusväärsete tulemuste saamiseks kasutas käesoleva uurimistöö autor valimi suuruse kalkulaatori *Sample size calculator* (Sample size calculator): usaldusnivoo 95% ning usaldusintervall 10%. Kalkulaator määras vajaliku vastajate arvuks 83 ettevõtet. Tegelik vastanute arv oli 85 ettevõtet (82 vastust venekeelsele vormile ning 3 vastust eestikeelsele vormile), mis on 14,6% valimist.

Ankeetküsitlusel saadud andmed autor kodeeris ning saadud kodeeritud andmete töötlemiseks kasutas MS Excel arvutiprogrammi.

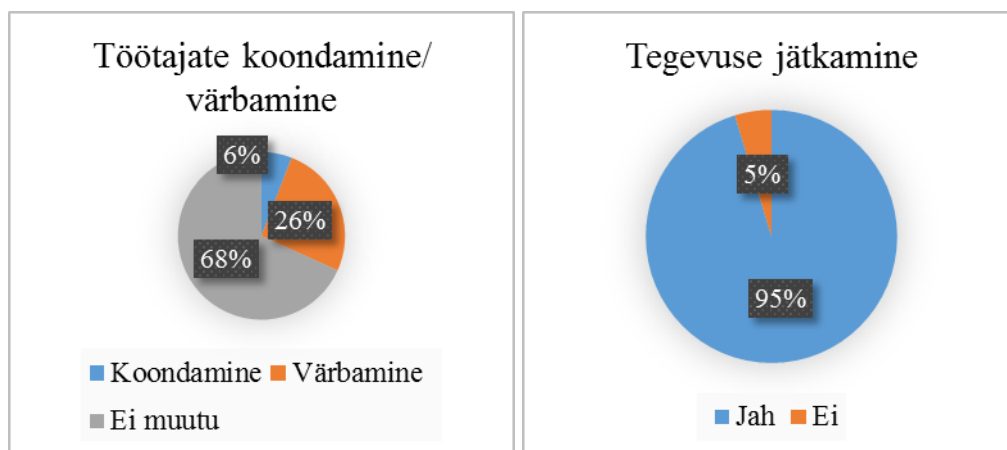
2.2 Narva Ettevõtjate küsitluse analüüs

Uuringus osalenud ettevõtted olid mikro- ja väikeettevõtted: 87% firmadest oli alla 5 töötajaga, uuringust ei võtnud osa ükski üle 20 töötajaga ettevõtte (joonis 9). See asjaolu on tingitud sellest, et Eestis on väike- ja keskmise suurusega ettevõtete osakaal suur – 2013. aastal moodustas see ligikaudu 98% ettevõtete koguarvust (Šapovalov 2013).



Joonis 9. Ettevõtete tegevuse vorm ning töötajate arv (autori koostatud)

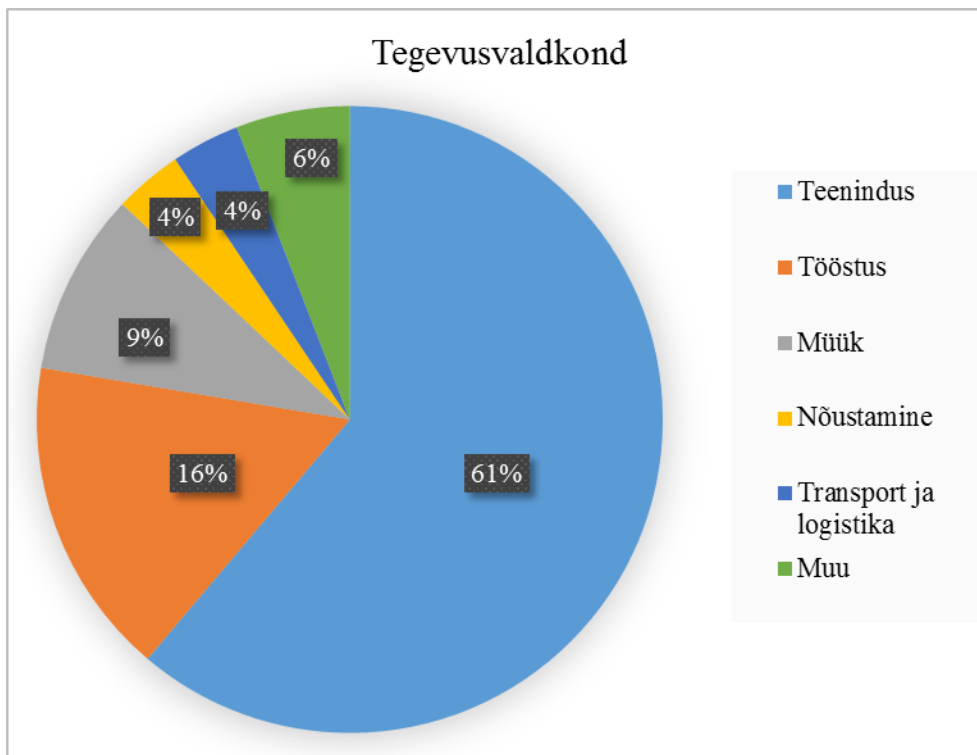
Joonisel 9 on näha, et 22% ettevõtetest kasutasid FIE (Füüsilisest isikust ettevõtja) ettevõtlusvormi. Statistiliselt ei erine see arv tunduvalt Narva FIE-de ettevõtete üldarvust 2014. aastal (35%). Vaid 3% kasutasid UÜ (Usaldusühing) ettevõtlusvormi, ühtegi TÜ (Täisühing) ega AS-i (Aktsiaselts) uuringus ei osalenud. Suurem osa Narva ettevõtjatest kasutavad OÜ (Osaühing) ettevõtlusvormi (75%). Autori arvates on see tingitud OÜ vormi eelistega, näiteks osanik ei vastuta isiklikult osaühingu kohustuste eest (ÄS §135).



Joonis 10. Ettevõtete plaanid muuta töötajate arvu ning äritegevust jätkata järgmise aasta jooksul (autori koostatud)

95% ettevõtetest planeerisid jätkata oma äritegevusega ning vaid 6% nägid vajaduse oma töötajate koondamisel (joonis 10). Peaaegu kolmandik ehk 26% ettevõtetest soovisid luua lähitulevikus uusi töökohti, 68% ei planeerinud teha muudatusi personali

koosseisus. 2014. aasta KPMG uuringu andmete järgi 75% Eesti ettevõtjaid (vastanutest) ei planeeri teha suuri muudatusi personali osas (KPMG uuring). Tähtis on see, et peaaegu neljandik ettevõtjatest planeerivad luua uusi töökohti, ning kuna töötuse määr Narva linnas oli 2014. aastal 7,2% ning ka töötute arv moodustas 4,81% elanike koguarvust (vt tabel 1 lk 10), on autori arvates töökohtade loomine Narva jaoks äärmiselt oluline.



Joonis 11. Ettevõtete tegevusvaldkonnad (autori koostatud)

Suurem osa käesolevas uuringus osalenud ettevõtetest (61%) tegutsesid teeninduse valdkonnas, 9% müügi valdkonnas, 16% on tööstusettevõtted (joonis 11). Igast valdkonnast osalenud ettevõtete arv on proportsionaalne 2014. aastal Narva linnas erinevates valdkondades tegutsenud ettevõtete arvuga (tabel 5.). See tähendab, et uuringus osalenud ettevõtete arv igast ettevõtlusvaldkonnast vastab valdkonna osakaalule Narva linna ettevõtluskeskkonnas, mis kinnitab käesoleva uuringu usaldusväärsust. Eesti majanduse suurima mahuga valdkond on töötlev tööstus, mis kasvas 2013. aastal 5,2% võrra (Eesti statistika aastaraamat 2014: 147). 33% käesolevas uuringus osalenud tööstuse valdkonna ettevõtetest planeerisid järgmise aasta jooksul luua uusi töökohti, samuti keegi neist ei planeerinud lõpetada äritegevust.

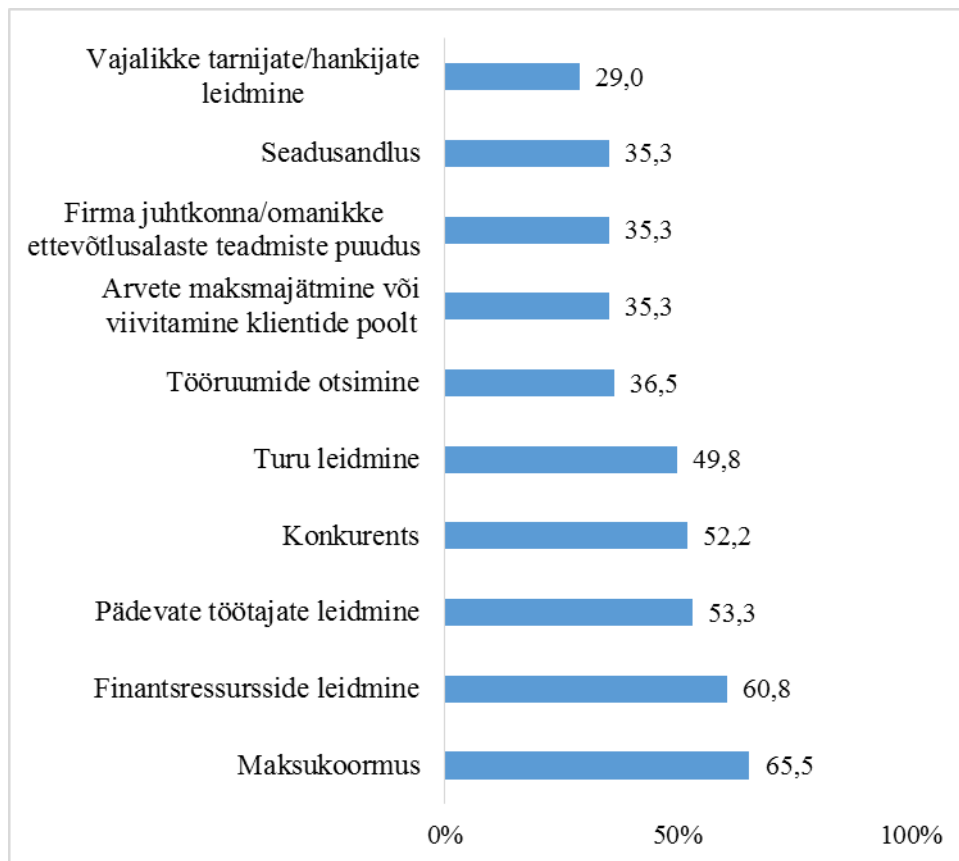
Tabel 5. Narva ettevõtete arv tegevusala lõikes 2014. aastal ning uuringus osalenud ettevõtete osakaal tegevusala lõikes, %

Tegevusalad Narva linnas	Ettevõtete arv tegevusala lõikes	Uuringus osalenud ettevõtete arv tegevusala lõikes
Töötlev tööstus	8,3	16
Veondus	11	4
Teenindus ja müük	66	70
Nõustamine ja muu	14,7	10
Kokku	100	100

Andmed: Narva Linna Arenduse ja Ökonoomika Amet. Autori koostatud.

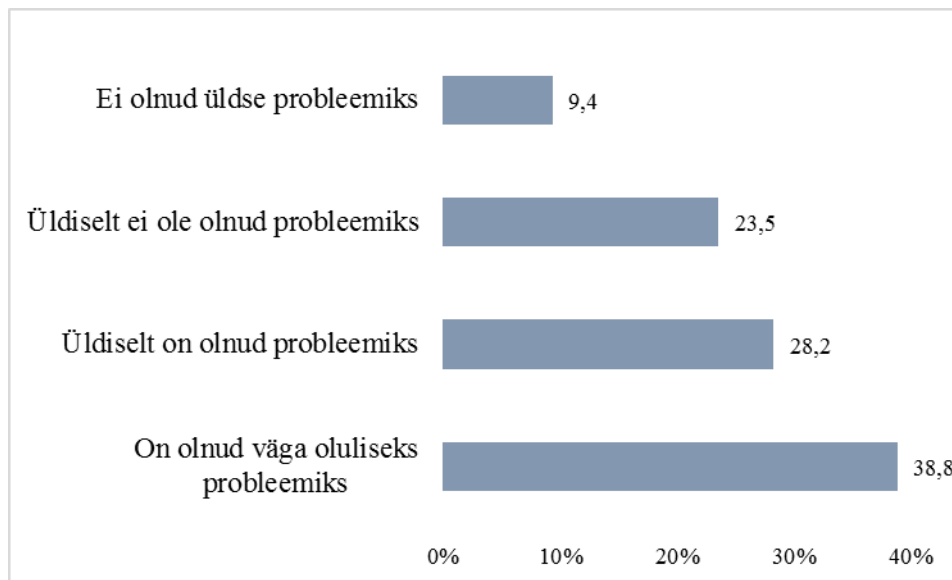
Käesolevas uuringus osalenud ettevõtete profiili võib kirjeldada järgnevalt:

- väikesed- ja mikroettevõtted, enamasti on personali suurus alla 5 inimese;
- kasutavad FIE, OÜ ning UÜ tegevusvormi;
- enamus planeerib jätkata oma äritegevust;
- enamus ei planeeri personali koondamist;
- tegutsevad erinevates ettevõtlusvaldkondades kuid suuremas osas teeninduses, müügis ja tööstuses.



Joonis 12. Kui tõsiseks probleemiks on olnud iga takistav tegur ettevõtjate jaoks, % (autori koostatud)

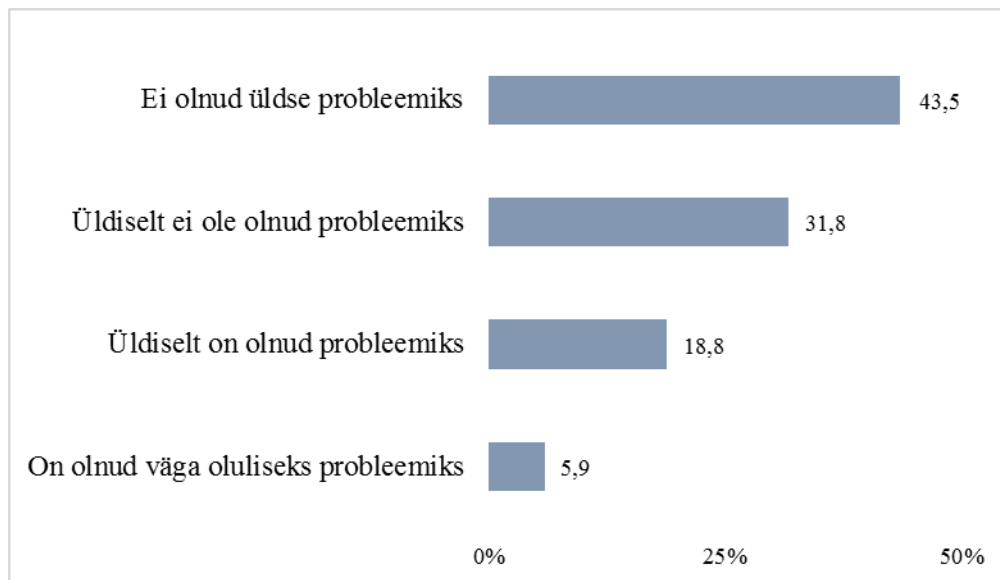
Küsimustiku teise osa plokk koosnes kümnest küsimusest, mis puudutasid peamisi ettevõtjaid takistavaid tegureid: konkurents, maksukoormus, seadusandlus, turu leidmine jms. Vastajad pidid hindama, kui tõsiseks probleemiks on nende jaoks iga takistav tegur 4-palli skaalal: 1- ei olnud üldse probleemiks, 2- üldiselt ei olnud probleemiks, 3- üldiselt on olnud probleemiks, 4- on olnud väga oluliseks probleemiks. Andmete võrdlemiseks autor määras vastustele 0 - 3 punkti vastavalt probleemide olulisusele (0- ei olnud üldse probleemiks, 1- üldiselt ei olnud probleemiks, 2- üldiselt on olnud probleemiks, 3- on olnud väga oluliseks probleemiks). Joonisel 12 on näha, et kõige suuremateks probleemideks vastajate jaoks on olnud maksukoormus (65,5%), finantsressursside leidmine (60,8%), pädevate töötajate leidmine (53,3%) ning konkurents (52,2%). Vähem olulisteks probleemideks on olnud turu leidmine (49,8%), tööruumide otsimine (36,5%), arvete maksmata jätmine või viivitamised klientide poolt (35,5%), ettevõtlusalaste teadmiste puudus (35,5%) ning seadusandlus (35,5%). Kõige ebaolulisemaks osutus vajalike tarnijate/ hankijate leidmine (29%).



Joonis 13. Kui oluliseks probleemiks on ettevõtjate jaoks maksukoormus, % (autori koostatud)

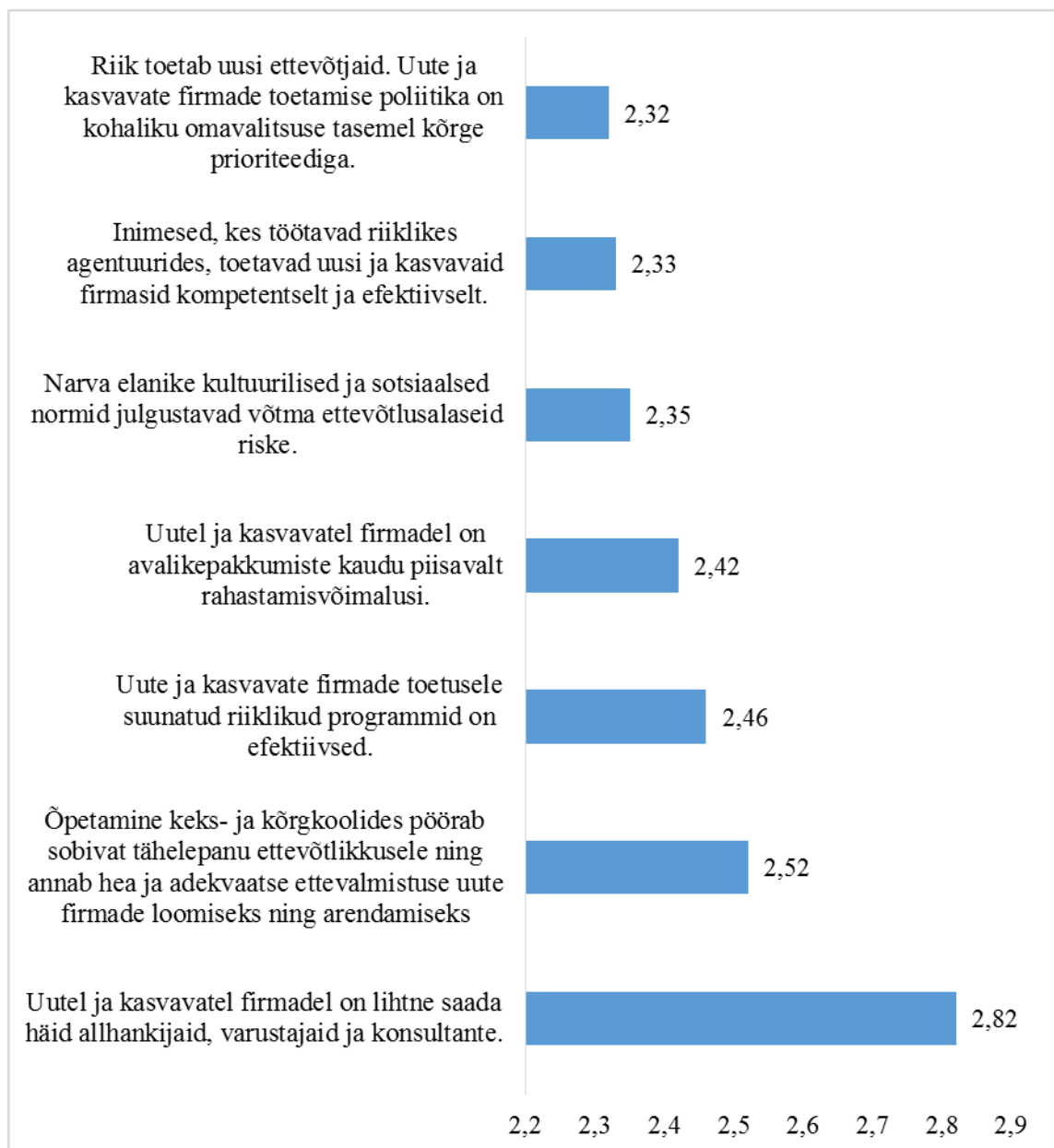
Kõige olulisemaks probleemiks on ettevõtjate jaoks maksukoormus. Joonisel 13 on välja toodud järgmised andmed: 38,8% vastanute jaoks on maksukoormus olnud väga oluliseks probleemiks firma arendamisel, 28,8% jaoks on see olnud üldiseks probleemiks ning vaid 9,4% vastanutest ei puutunud maksukoormusega seotud raskustega kokku. Saadud andmed viidavad sellele, et Eestis kehtestatud maksumäärad tunduvad alustanutele ettevõtjatele kõrgemateks. Võrdlemiseks võib tuua 2011. aastal läbi viidud Eesti ettevõtjate küsitluse, kus ettevõtjad nimetasid suuremaks takistuseks samuti suurt maksukoormust (56% vastajatest) (vt joonis 8 lk 22) (VKE-de arengusuundumused).

Peale maksukoormust teisel kohal oli finantsressursside leidmine: 30,6% vastanute jaoks on see olnud oluliseks probleemiks ning 31,8% jaoks on olnud probleemiks (vt lisa 5) Kolmandal kohal oli pädevate töötajate leidmine: vaid 27,1% jaoks ei olnud see tegur üldse probleemiks. See viitab sellele, et vaatamata Narva linna kõrgele töötuse määrale (tabel 1 Lk 10) on ettevõtjatel raske leida oma nõuetele vastavaid töötajaid. Põhjuseks võivad olla ka madalad palgad (tabel 3 lk 11).



Joonis 14. Kui oluliseks probleemiks oli ettevõtjate jaoks vajalikke tarnijate ja hankijate leidmine, % (autori koostatud)

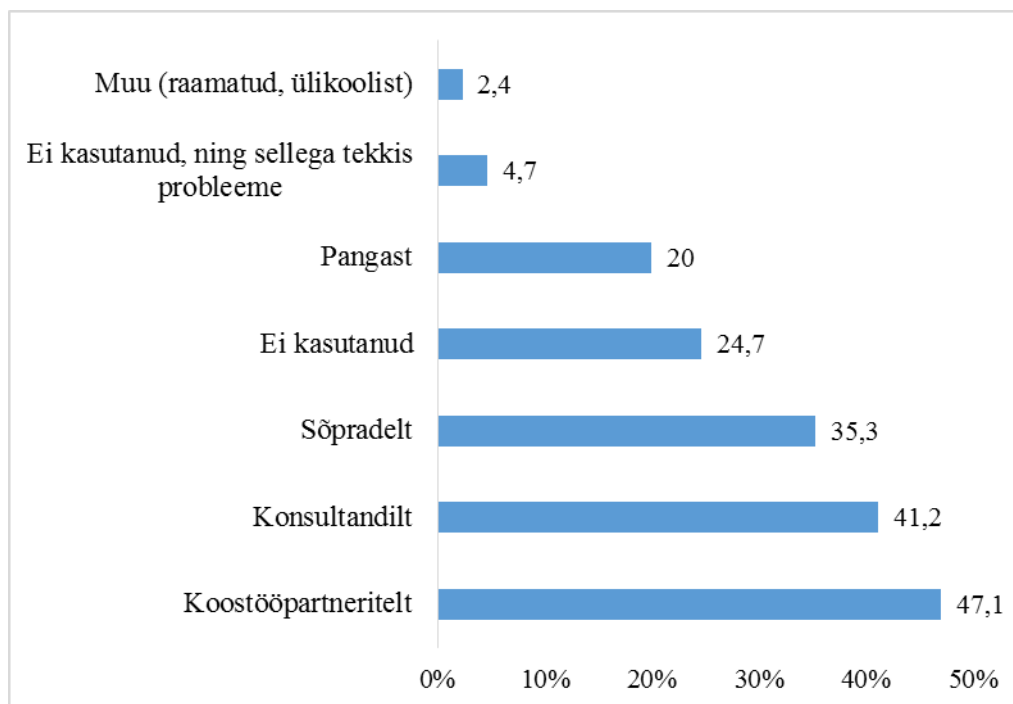
Kõige vähem oluliseks probleemiks märkisid ettevõtjad vajalike tarnijate/ hankijate leidmise. Joonisel 14 on välja toodud järgmised andmed: 43,5% vastanute jaoks ei olnud see üldse probleemiks firma arendamisel, 31,8% jaoks ei olnud see üldiselt probleemiks ning vaid 5,9% jaoks on vajalike tarnijate leidmine olnud oluliseks probleemiks. Saadud andmed viidavad sellele, et Narva ettevõtjatel on suhteliselt lihtne leida endale sobivaid tarnijaid ning hankijaid. Autori arvates see on tingitud asjaolust, et 70% antud uuringus olalenud ettevõtjatest tegutsevad teeninduse ja müügi valdkondades, mis ei nõua nendelt selliste materjalide kasutamist, mille tarnimine on keeruline.



Joonis 15. Ettevõtjate hinnangud väidetele erinevate valdkondade kohta (autori koostatud)

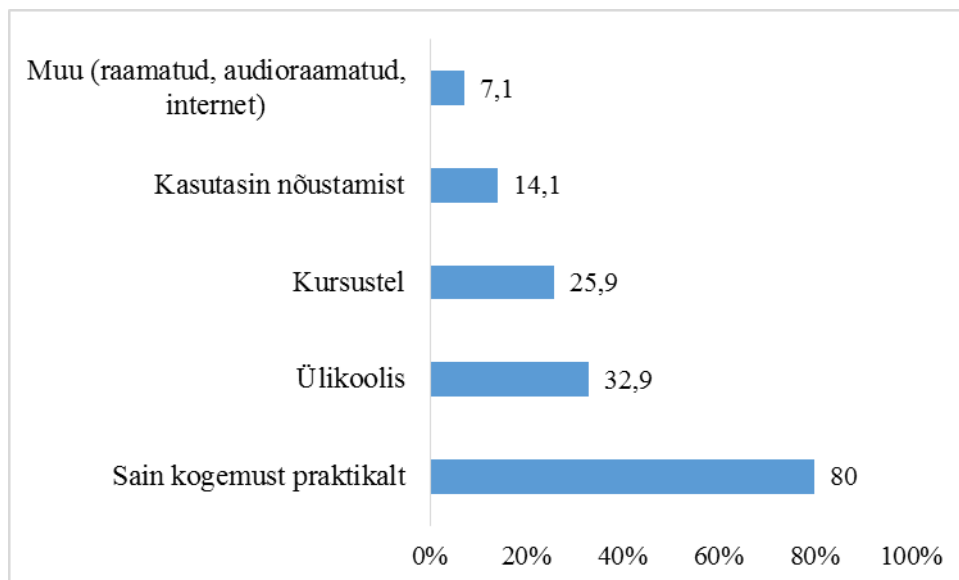
Küsitluse kolmandas osas vastajad andsid oma hinnangu erinevatele valdkondadele meie riigis, mis võivad soodustada uute ettevõtete arengut. Küsimuste plokk koosneb seitsmest väitest, mis tuleb hinnata skaalal 1 - 5 (1 - halb ning 5 - suurepärase). Ükski valdkond ei olnud hinnatud väga kõrgelt ega liiga madalalt: hinnangud olid vahemikus 2,32- 2,82 punkti viiest (joonis 15). Selles osas vastajad hindasid jälle kõige paremaks valdkonnaks hankijate ning tarnijate olemasolu, antud väide sai 2,82 punkti, mis on kõige kõrgem hinne. Sarnases Eesti arengufondi läbi viidud 2012. aastal uuringus hindasid eesti eksperdid selle valdkonda 2,46 punktiga (vt lisa 1.). Samuti on teiste valdkondadega võrreldes hästi hinnatud Eesti õppeasutuste õpetamise taset ettevõtluse alal (2,52 punkti). Kõige väiksema hinnangu said väited riiklike programmide kohta:

„riik toetab uusi ettevõtjaid“ 2,32 punkti ning „ametnikkond toetab uusi ettevõtjaid kompetentselt ja efektiivselt“ 2,33 punkti. See näitab, et Narva ettevõtjaid ei tunne oma äritegevusel piisavat toetust ja abivalmidust valtsuse poolt.



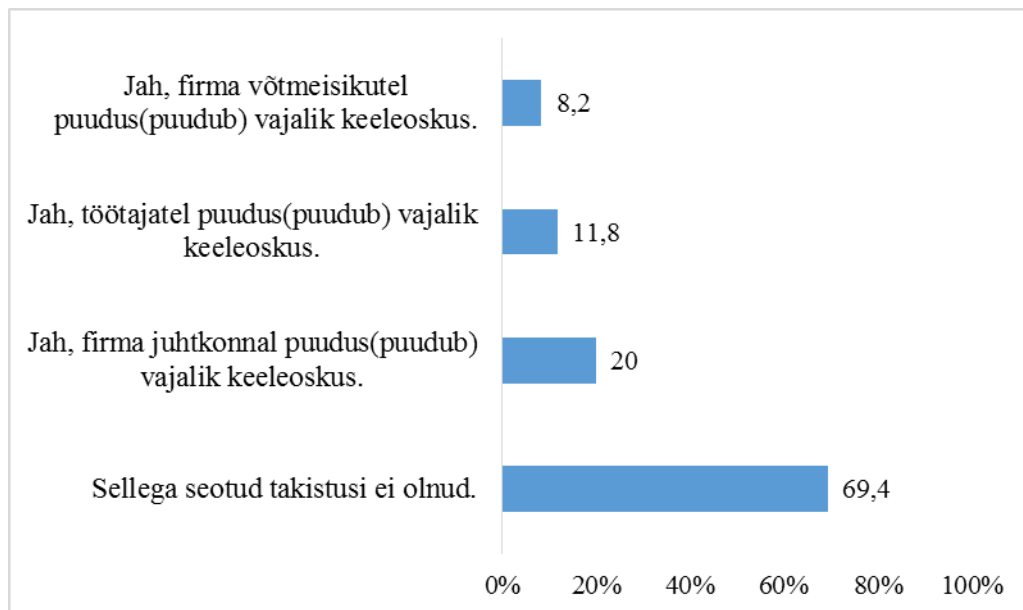
Joonis 16. Millist nõustamist kasutasid ettevõtjad oma ettevõtte asutamisel ja arendamisel, % (autori koostatud)

Joonisel 16 on näha, et 29,4% ei kasutanud nõustamist oma ettevõtte arendamisel või asutamisel ning 4,7% väidavad, et selle tõttu nendel tekkis probleeme. Ülejäänud 70,6% kasutasid nõustamist ühest või mitmest allikast: 47,1% koostööpartneritelt, 41,2% konsultandilt, 35,5% sõpradelt, vaid 20% pangast ning 2,4% mujalt (vastustest oli täpsustatud, et raamatutest ja ülikoolist). Tulemused on üsna sarnased 2011. aastal läbiviidud uuringuga, kus 45% vastanutest ettevõtjatest kasutasid nõustamise koostööpartneritelt, 44% konsultantidelt, 33% sõpradelt ning vaid 14% pangast (vt joonis 7 lk 21) (VKE- de arengusuundumised). Autori arvates koostööpartnerid ja konsultandid võivad nõustamisel olla huvitatud ettevõtte arengus või olla erapooletud. Pangad lähtuvad omakorda finantsettevõttena nõustamisel eelkõige oma kasumist. 29,4% vastanutest ei kasutanud nõustamist ning nende seas oli vaid 1 FIE ning 2 UÜ (ehk kõik osalenud UÜ), ülejäänud vastajad olid OÜ-d. Käesoleva töö autori arvates peab alustav ettevõtja kasutama nõustamist igal juhul ning võimalikult paljudest allikatest. See aitab koguda infot ning töötada välja probleemide lahendused tuginedes erinevatele seisukohtadele.



Joonis 17. Kus ettevõtjad omandasid ettevõtlusalaseid teadmisi, % (autori koostatud)

Käesoleva uuringu vastajatel oli võimalus märkida ühte või mitu allikat kust nad omandasid ettevõtlusalaseid teadmisi. 42,3% ettevõtjat said teadmisi ainult praktikast, 37,7% sai teadmisi praktikast ning teistest allikatest, ehk suurem osa ettevõtjaid (80%) nimetasid praktilist kogemust oma teadmiste saamise allikaks (joonis 17). Veidi üle kolmandiku ehk 32,9%, omandasid vajalikke teadmisi ülikoolis, 25,9% kursustel, 14,1% nõustamise abil ning 7,1% muudest allikatest, mille seas olid raamatud, audiosalvestused ja internet. Sellest võib järeldada, et alustava ettevõtja jaoks on praktika kõige tõhusam ettevõtlusalaste teadmiste saamise allikas ning kursustel, nõustamisel ja ülikoolis saadud teadmistest ei piisa.



Joonis 18. Kas riigikeele mittetundmine oli ettevõtjate jaoks probleemiks, % (autori koostatud)

Varasemad uuringud kinnitasid, et Eesti venelased võivad nii palgatööl kui ettevõtluses väga edukad olla (Koppel 2014). Käesolevas uuringus 69,4% vastajatest väitsid, et riigikeele mittetundmine ei olnud nende firma jaoks takistuseks: 74% kogu FIE-de arvust ning 62% OÜ-de arvust (joonis 18). Autori arvates on see hea näitaja, sest 83% Narva elanikest on venekeelsed (Narva Linna Arenduse ja Ökonoomika Amet).

Joonisel 18 on näha, et riigikeele mittetundmine on suuremaks probleemiks juhtkonnale (20%). Samuti vastanud leidsid, et nende töötajatel (11,8%) ning nende võtmeisikutel (8,2%) puuduvad vajalikud keeleoskused.

Huvitav seos on see, et nendest 5% vastajatest, kes planeerivad oma tegevust lõpetada 75% väidavad, et firma juhtkond ei valda eesti keelt. Uuringust selgus, et vastanutest 100% ettevõtetel, kellel on 10-20 töötajat ei olnud riigikeele oskustega seotuid probleeme.

2.3 Narva ettevõtjate arvamused ettevõtlust takistavate tegurite kohta Narva linnas

Küsimustiku viimane osa koosnes kahest lahtisest küsimusest: millised iseloomujooned on takistavaks teguriks ettevõtluse alustamisel ja arendamisel ning mis kommentaarid soovivad ettevõtjad lisada selle teema kohta. Vastamine ei olnud kohustuslik.

Esimese küsimuse vastuseks kirjutasid ettevõtjad nii soodustavatest, kui takistavatest teguritest. Kõige populaarsemaks takistavaks teguriks osutus laiskus. Lisaks sellele nimetasid ettevõtjad veel mõned takistavad isikuomadused: kartus vastutuse ees, riskikartlikkus, tagasihoidlikkus, pessimism, tähelepanematus, kehv suhtlemisoskus, autoritaarsus, snobism, diskrimineeriv suhtumine ükskõik kellesse, loomingulisuse puudus. Soodustavad iseloomujooned on nende arvates paindlikkus, julgus, riskivalmidus, oskus oma vigadest õppida, töökus, ettevõtlusega tegelemise soov.

Viimasele küsimusele vastas 13 ettevõtjat, millest 4 kirjutasid piisavalt mahukad kommentaarid teema kohta, mis võivad pakkuda huvi käesoleva uurimistöö raames. Kuna küsitlus oli anonüümne, autor nimetas need ettevõtjad A, B, C ja D.

Ettevõtja A kirjutas, et selleks, et olla jätkusuutlik ettevõtja inimesel peab olema suur tahtejõud, valmidus töötada hommikust õhtuni ilma puhkepäevadeta. Ettevõtja ei looda oma tegevuses teiste abi peale, vaid lähtub oma võimetest. Väga palju firmasid väljuvad ärist finantsprobleemide tõttu, mis ei olnud äriplaanis ettenähtud. Arvatavasti iga firma puutub kokku vääramatu jõuga (*force majeure*). Ettevõtja A väitis oma kogemusele tuginedes, et peab oskama suhtlema partneritega: näiteks praktiliselt alati võib maksegraafikuid ümber teha, kui oskad hästi suhelda inimestega ning seletada oma probleeme. Veel on oluline asutaja hea pingetaluvus (tugev närvisüsteem). (Vastus on salvestatud Exel'i tabelisse ning käesolevas töös tõlgitud vene keelest)

Ettevõtja B oli seisukohal, et ei ole võimalik saada ettevõtjaks õppimise teel. Võib vaid luua selliseid tingimusi, kus loomult ettevõtlik inimene saaks ennast vabalt teostada. Riik peab vähendama selleks maksukoormust ning töötama välja toetusprogrammi alustavatele ettevõtjatele riskide vähendamiseks. (Vastus on tõlgitud vene keelest)

Antud vastus langeb kokku varasemate uuringutega, kus Eesti ettevõtjad samuti nimetasid maksukoormust oluliseks probleemiks ettevõtjate jaoks. Ettevõtja B kommentaarid on samuti kooskõlas käesoleva uuringu andmetega: 80% osalejaid said ettevõtlusalaseid teadmisi praktikast (ning teistest allikatest ka), maksukoormus on üks oluliseid probleeme Narva ettevõtjate jaoks. Samuti kui palju inimesi on ettevõtlusega tegelikult alustanud, sõltub mitte ainult nende motiividest, vaid ka millise keskkonna riik on loonud ettevõtete arenguks (Viilma 2011: 10).

Ettevõtja C kirjutas, et Narvas on väga spetsiifiline ettevõtluskeskkond: tõsisemad konkurssid viiakse läbi konkreetsete firmade hulgas ning ülejäänud ebaolulised tööd väiksema tuluga jäetakse teistele. Väga palju firmasid (tööde tellijaid) viivitavad arvete maksmisega põhimõttega „kui tahad tellimust saada, siis pead ka arvestama, et raha ei

laeku õigeaegselt“. (Vastus on tõlgitud vene keelest) Varasemad uuringud kinnitavad, et arvete maksmata jätmine või selle maksmisega viivitamine klientide poolt on ettevõtte suuruse lõikes probleemiks eelkõige väikese suurusega ettevõtetele (45,5% väikese suurusega ettevõtetest). (Makienko 2010)

Ettevõtja D kirjeldas oma seisukohta nii: „Võin öelda, et selleks, et luua jätkusuutlik ettevõtte, mis toob kasumit ja annab teile stabiilse sissetuleku pikaks ajaks, peab olema väga suur stardikapital. Ükski välisfinantseeringu allikas seda ei anna. Riigi toetused pakutakse ebamugavate tingimustega ning nad toovad kaasa sellise vastutuse, et lõpptulemusena sellise toetuse saamine muutub ettevõtjale kulukaks. Linnavalitsuse tegevus pidurdab ettevõtjate tegevust: mõnikord on raske saada tegevusluba liigse bürokraatia tõttu ning see võtab tihti umbes üks aasta. See tähendab, et enne alustamist ettevõtjal peab olema pind tegutsemiseks ning piisavalt raha selle rentimiseks vähemalt üheks aastaks enne kui ettevõtte saab käivitatud. Ükski toetus selliseid kulusid finantseerima ei hakka.“ (Vastus on tõlgitud vene keelest) Ettevõtja D kommentaarid lähevad kokku Pajussaare poolt läbiviidud uuringu tulemustega, kus toetuste miinusteks rõhutati seda, et toetuste summad on liiga väikesed ning bürokraatia on suur (Pajussaar 1012).

2.4 Uuringu järeldused ja ettepanekud alustavatele ettevõtjatele

Eelkõige autor vastab oma järeldustes uurimistöö esimesele küsimusele: Mis takistused on mõjutanud 2012. aastal tööd alustanud Narva ettevõtjaid rohkem/vähem? Tulemustest selgub, et kõige suuremateks probleemideks vastajate jaoks on maksukoormus (65,5%), finantsressursside leidmine (60,8%), pädevate töötajate leidmine (53,3%), ning konkurents (52,2%).

Maksulised tulud moodustavad riigi tuludest üle 80% ning ettevõtete maksuvõlad vähendavad riigi maksutuluseid (Haasmaa 2012). Eesti noorte 60%-line toetus tulumaksusüsteemi progressiivsemaks muutmisele näitab, et väited Eesti maksusüsteemi muutuste vajalikkusest on põhjendatud (Viin 2013). Seda, et maksukoormus on suureks probleemiks ettevõtjate jaoks, kinnitavad ka varasemad uuringud. Ettevõtjate jaoks on kõige koormavad: käibemaks, tulumaks, sotsiaalmaks ja keskkonnamaksud. Kohalikud maksud on marginaalse tähtsusega. Autori arvates mõjutavad kõige rohkem ikkagi tulumaks ja sotsiaalmaks, sest need on otsesed maksud, millest suurem osa ettevõtjaid ei pääse. Väiksema käibe ja tuluga uuele ettevõttele oleks

antud juhul lahendus maksusoodustuste rakendamine riigi poolt ning astmeline tulumaks Soome näitel (lk 11). Sellel juhul uutel firmadel oleks rohkem rahalisi vahendeid stardi- ja kasvufaasis ning suurem võimalus oma turul püsima jääda ning edaspidi maksta maksud suuremast tulust.

Finantsressursside leidmine oli Narva ettevõtjate jaoks ka oluliseks probleemiks. Uuringu vastajad kinnitasid, et riik peab välja töötama toetusprogrammi alustavatele ettevõtjatele riskide vähendamiseks. Samuti varasemad uuringud kinnitasid, et Eestis alustavate ettevõtjate toetused on liiga väikesed ning nende saamine on seotud liigse bürokraatiaga. Vaatamata sellele käesoleva töö teoreetilises osas on loetletud palju rahastamise allikaid, mis on Eestis kättesaadavad (lk 16). Käesoleva uuringu vastajad kinnitasid ka, et oma firma finantseerimise küsimustes peab eelkõige arvestama omafinantseerimisega: ettevõtja D on seisukohal, et selleks, et luua jätkusuutlik ettevõte peab olema väga suur stardikapital ning ükski välisfinantseeringu allikas seda ei anna. Käesoleva töö autor on seisukohal, et selleks, et luua jätkusuutlik ettevõte ei pea alati olema väga suur stardikapital, see sõltub tegevuse valdkonnast. Uuringu tulemustest võib ka järeldada, et alustavad ettevõtjad peavad koostama põhjaliku äriplaani, mis kajastaks kõike võimalikke riske ning meetmeid nende maandamiseks. Samuti tuleks tutvuda põhjalikult rahastamise ja toetuse võimalustega ning pöörata tähelepanu nende tingimustele. Uute ettevõtjate toetused on tähtis aspekt ka riigi jaoks: toetuste saanud ettevõtjad võivad luua uusi töökohti, suurendada tulu ja rakendada uusi tööstustehnoloogiaid ning see toob juurde maksulaekumisi ning suurendab tööviljakust. Riigi rahalised investeeringud jätkusuutlikesse ettevõtetesse on autori arvates investeering riigi tulevikku.

Käesoleva uuringu andmetel oli konkurents 52,2% Narva ettevõtjate jaoks probleemiks. Turuosakaalu kaotamise oht survestab juhtkonda muutma ettevõtet tootlikumaks innovatsiooniloome ning ettevõttesisese töökorralduse efektiivsemaks muutmise teel (Matt 2012). Autori arvates võib lahendada konkurentsiga seotuid probleeme investeerides töötajate kvalifikatsiooni tõstmisele ning toodangu või teenuste kvaliteedile kasutades uusi tehnoloogiaid ning innovaatilisi lahendusi. Eesti ettevõtjad peavad majanduse konkurentsivõime põhiteguriteks kvalifitseeritud tööjõudu (leiab 67% vastajatest) (KPMG uuring).

Pädevate töötajate leidmine oli samuti suureks probleemiks Narva ettevõtjate jaoks. Autori arvates ettevõtjatele võib osutada keeruliseks leida endale pädevad töötajad. Lahenduseks võib olla vastava väljaõpe korraldamine töökohal. Samuti

konkurentsivõimelise palka maksmine võib motiveerida töötajaid ning nemad kasutavad oma tööaega efektiivsemaks, mis tõstab oluliselt toodangu/teenuste kvaliteeti.

Alustavad ettevõtjad peavad arvestama Narva linna soodsamate tingimustega, näiteks vajalike tarnijate ja hankijate leidmine Narvas ei ole ettevõtjate arvates probleemne olnud.

Ankeedi järgmine küsimus oli: mis hinnangu annavad küsitletud Narva ettevõtjad ettevõtlusega seotud valdkondade arengutaseme kohta Eestis? Narva ettevõtjad hindasid kõige kõrgemalt allhankijate ja varustajate leidmise võimalust ning ettevõtlusalase väljaõpe kvaliteeti kesk- ja kõrgkoolides. Kõige madalamalt hinnatud valdkond on uute ettevõtete toetus riigi poolt. Andmete alusel võib järeldada, et info jõudmine toetusprogrammide ja nõustamise kohta uue ettevõtjani ei pruugi olla kõige paremini korraldatud ja vajab ettevõtja enda poolset uurimist, et vajalikest kohtadest andmed kätte saada.

Ettevõtluse alustamisel on alati mõistlik kasutada nõustamist. Käesoleva uuringu andmetel kõige tõhusamad nõustamise allikad on koostööpartnerid ja konsultandid. Koostööpartnerid ja konsultandid võivad nõustamisel olla huvitatud ettevõtte arengus või erapooletud. Pangad omakorda finantsettevõtteks lähtuvad nõustamisel eelkõige oma kasumist. Vaatamata sellele võivad pangad olla ka heaks nõustamise allikaks laenude valdkonnas.

Ettevõtlusalaste teadmiste saamise parimateks allikateks on ettevõtjate arvates ülikoolid ja praktika. Ettevõtjad peavad arvestama, et teoreetilised teadmised on eduka ärijuhtimise baas, mis aitab õppida ka teiste inimeste vigadest, kuid samuti suurem osa teadmisi tuleb ikkagi praktikast. Käesolev uuring näitas ka, et riigikeele mittetundmisega seotuid probleeme alustavatel ettevõtjatel üldiselt ei ole. Autori arvates riigikeele oskus on ettevõtlusega alustamise eelis ning ettevõtjad peavad pöörama tähelepanu oma töötajate keeleoskustele, vajadusel korraldada väljaõpet ettevõtte kulul või töökohal. Autori arvates riigikeele mittetundmine võib osutuda probleemiks näiteks õigusaktide mõistmisel, klientidega või tarnijatega suhtlemisel jms.

Lähtudes uuringu tulemustest autor teeb järgmised ettepanekud alustavatele Narva ettevõtjatele:

- Enne alustamist koostada põhjalikku äriplaani;
- Pidevalt tutvuda uute rahastamise võimaluste ja tingimustega;

- Pöörata tähelepanu töötajate motivatsioonile ning kvalifikatsioonile määrares konkurentsivõimelist palka ning koolitades oma töötajaid kohapeal;
- Investeerida toodangu või teenuste kvaliteedile kasutades kaasaegsed tehnoloogiad ja innovaatilisi lahendusi;
- Arvestada nii omakapitaliga kui ka välisfinantseerimisega, otsides vajalikku infot toetusvõimaluste kohta;
- Kasutada nõustamist koostööpartneritelt ja konsultantidelt;
- Enne alustamist tulevad kasuks ettevõtlusalased teoreetilised teadmised;
- Peab pöörama tähelepanu oma töötajate riigikeele oskustele, vajadusel korraldada väljaõpet ettevõtte kulul või töökohal;
- Peab arendama endas ettevõtlikust soodustavad iseloomujooned: paindlikkus, julgus, riskivalmidus, oskus oma vigadest õpida.

KOKKUVÕTE

Käesoleva lõputöö teema on „Alustavate ettevõtete takistused ja nende ületamise võimalused Narva linna ettevõtjate näitel“. Ettevõtlusega alustamisega seotud probleemid on aktuaalne teema nii Narva linna jaoks kui ka teistes Eesti piirkondades. Lõputöö eesmärgiks on välja selgitada, millised tegurid takistavad Narva ettevõtjaid äritegevuse alustamisel ning esitada ettepanekud, kuidas ületada neid takistusi. Lähtudes sellest püstitas käesoleva töö autor järgmised uurimisküsimused:

- Millised takistused on mõjutanud 2012. aastal tööd alustanud Narva ettevõtjaid rohkem/vähem?
- Millise hinnangu annavad küsitletud Narva ettevõtjad ettevõtlusega seotud valdkondade arengutaseme kohta Eestis?
- Kuidas on võimalik ületada takistusi või olukorda paremaks muuta?
- Millistele aspektidele peab alustanud ettevõtja rohkem tähelepanu pöörama?

Lõputöö teoreetilises osas on autori poolt tehtud ülevaade Eesti majanduse viimaste aastate tervikpildist ning on võrreldud Ida-Virumaa ja Narva linna näitajaid Eesti keskmistega. Võrreldes teiste Eesti piirkondadega on ettevõtete arv elaniku kohta Narvas väiksem, samuti on kõrgem töötuse määr ja palgad on madalamad. Eestis läbiviidud varasemate uuringute andmetel on suuremateks takistusteks Eesti ettevõtjate jaoks maksukoormus, turu leidmine ja klientide poolt arвете maksmata jätmine. Samuti nimetasid ettevõtjad takistustena finantsprobleeme ja konkurentsi. Tuginedes varasematele uuringutele koostas autor küsimustiku ning viis läbi uuringu Narva ettevõtjate seas.

Uuringu kogumis oli aastatel 2012-2013 tegevust alustanud 583 Narva ettevõtet, kellel olid uuringu läbiviimise ajal esitatud majandusaasta aruanded ning kelle tegevus ei olnud peatatud seisuga 28.05.2015. Uuringu jaoks kasutas autor statistilist meetodit - küsitlust. Käesoleva uuringuga saadud kodeeritud andmete töötlemiseks kasutas autor MS Excel arvutiprogrammi.

Käesolevas uuringus osalesid ainult väikesed ja mikroettevõtted. Uuringu tulemustest selgus, et kõige suuremateks probleemideks vastajate jaoks on olnud maksukoormus (65,5%), finantsressursside leidmine (60,8%), pädevate töötajate leidmine (53,3%), ning konkurents (52,2%). Küsitletud Narva ettevõtjad andsid samuti hinnangu ettevõtlusega

seotud valdkondade arengutaseme kohta Eestis. Nad hindasid kõige kõrgemalt allhankijate ja varustajate leidmise võimalusi ning ettevõtlusalase väljaõppe kvaliteeti kesk- ja kõrgkoolides. Kõige madalamalt hinnatud valdkond on uute ettevõtete toetamine riigi poolt.

Käesoleva uuringu andmetel on kõige tõhusamad nõustamise allikad koostööpartnerid ja konsultandid. Ettevõtlusalaste teadmiste saamise parimateks allikateks on ettevõtjate arvates ülikoolid ja praktika. Ettevõtjad peavad arvestama, et teoreetilised teadmised on eduka ärijuhtimise baas, kuid samas suurem osa teadmisi tuleb ikkagi praktikast. Käesolev uuring näitas ka, et riigikeele mittetundmisega seotud probleeme alustavatel ettevõtjatel üldiselt ei ole.

Lähtudes uuringu tulemustest tegi autor alustavatele Narva ettevõtjatele järgmised ettepanekud: koostada põhjalik äriplaan, pidevalt tutvuda uute rahastamise ja toetuste võimalustega, pöörata tähelepanu töötajate motivatsioonile ning kvalifikatsioonile, kasutada kaasaegseid tehnoloogiaid ja innovaatilisi lahendusi, kasutada koostööpartnerite ja konsultantide nõustamist, omandada ettevõtlusalaseid teoreetilisi teadmisi, pöörata tähelepanu oma töötajate riigikeele oskusele.

Lõputöö võib pakkuda huvi eelkõige nendele, kes soovivad alustada ettevõtlusega Narva linnas või teistes Eesti piirkondades. Lisaks sellele võivad uuringu tulemused anda Narva Linnavalitsusele ülevaate Narva alustavate ettevõtjate probleemidest ning olla toeks tulevikus samas valdkonnas põhjalikumate uuringute läbiviimise jaoks.

Autori hinnangul täitis lõputöö oma püstitatud eesmärgid ning vastas uurimisküsimustele.

SUMMARY

NEW BUSINESS OBSTACLES AND POSSIBILITIES FOR OVERCOMING THEM ON THE EXAMPLE OF NARVA BASED COMPANIES

Artur Pähn

The present graduation thesis is “New business obstacles and possibilities for overcoming them on the example of Narva based companies.” The aim of the thesis is to study the new business obstacles in Narva and to answer the research questions:

- What barriers affect more new businesses in Narva starting from 2012?
- What is the assessment given by interviewed Narva enterprises of the development level of business-related areas in Estonia?
- How to overcome the obstacles or improve the situation?
- On what aspects of the system the newly started companies need to pay more attention?

The theoretical part of the thesis deals with theories and research on the topic of business obstacles, it also gives review of the Estonian economics. The empirical part consists of interviews with Narva businessmen, taken from the beginning of 2012. Based on the theoretical findings and the survey results, the author makes suggestions about the possibilities for overcoming the obstacles for new businesses in Narva city:

- To make a comprehensive business plan before starting;
- To explore new financing opportunities;
- To pay attention to staff motivation and qualifications;
- To use modern technologies and innovative solutions;
- To heed the advice of partners and consultants;
- To acquire theoretical knowledge in business and economics;
- To pay attention to the employees' official language skills.

Based on the results and suggestions of the research, the author believes that the present graduation thesis has completed its task and the aim of work has been achieved.

KIRJANDUS

Alas, R., Übius, Ü. 2010. *Organisatsiooni arendamine*. Tallinn: Külim Kirjastus.

Berzin, V. 2014. *Internetiturunduse vajalikkus mööblipoetegevuse edendamisel*. Lõputöö. Narva.

Dyuzheva, Marina 2015. *Creative Innovation in Spanish Construction Firms*. Scientific Papers of the University of Pardubice. Series D, Faculty of Economics & Administration. Vol. 22 Issue 34, p42-51. 10p.

Eesti Arengufond. *Globaalne ettevõtlusmonitooring 2012*, Eesti raport.

Euroopa Liidu struktuurifondid. *EL toetuste jagunemine 2014-2020*. <http://www.struktuurifondid.ee/> (viimati vaadatud 06.10.2015)

Haasmaa, B. 2012. *Ettevõtete pankrottide tõttu riigile saamata jäänud maksutulud*. Magistritöö. Tartu.

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2010. *Uuri ja kirjuta*. Kirjastus Medicina. Tallinn.

Jaaksoo, K., Kitsing M., Lember, K., Rebane, T. 2012 *Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamine*. Eesti Vabariigi Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium.

Jõgi, K. 2013. *Üliõpilaste ettevõtluspotentsiaali hindamine ja arendamise võimalused kõrgkoolis*. Magistritöö. Tartu.

Kuuse, T. *Ida- Virumaa majandus maksude keeles 2014*. Maksu- ja Tolliamet, mai 2015.

Koppel, P. 2014. *Ressursid ja võimaluste struktuur, mis mõjutavad Eesti venelaste ettevõtjaks kujunemist*. Bakalaureuse töö. Tartu.

KPMG uuring „Majanduse pulss 2014“ 2014. Tallinn: KPMG <http://www.kpmg.com/ee/et/issuesandinsights/articlespublications/majanduse-pulss/lehed/majanduse-pulss-2014.aspx> (viimati vaadatud 27.09.2015)

Krediidiinfo AS. 2014. *Eesti pankrotiuuring 2013*. Tallinn.

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. *Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020*. September 2013.

Makienko, 2010. E. *TLÜ Haapsalu kolledž. Läänemaa ettevõtetejuhtide küsitlus 2009-2010*. Haapsalu.

Matt, O. 2012. *Konkurentsi roll ettevõtete tootlikkuse suurendamisel Läti lihatööstuse ettevõtte Rigas Miesnieksi näitel*. Bakalaureuse töö. Tartu.

McKee, Bradford. *Turn your workers into a team*. Nation's Business journal. Jul92, Vol. 80 Issue 7, p36. 3p. 2 Color Photographs, 1 Chart.

Milius, K. 2014. *Tööturu olukord majandustsükli erinevatel perioodidel Balti riikides*. Magistritöö. Tartu.

Narva Linna Arenduse ja Ökonoomika Amet. *Narva arvudes 2014* http://www.narva.ee/ee/vasakpoolsed/narva_arvudes/page:3295 (Viimati vaadatud 26.09.2015)

Pajussaar, L. 2012. *Ettevõtluse arendamise sihtasutuse alustava ettevõtja starditoetuse rakendamine lõuna-eesis*. Bakalaureuse töö. Tartu.

Pramann Salu, M. 2014. *Ettevõtluse alused*. Tallinn: Argo Kirjastus.

Raudjärv, M. *Majanduspoliitika alused*. <http://pc.parnu.ee/~mattir> (viimati vaadatud 28.04.2014).

Rosen, Steve. *How to start a home-based business*. Women in Business journal. May/Jun91, Vol. 43 Issue 3, p11. 1p.

Sample size calculator. <http://www.surveysystem.com/sscalc.htm#one> (Viimati vaadatud 26.09.2015)

Sihtasutus KredEx. *Laen ja käendus*. <http://www.kredex.ee/> (viimati vaadatud 06.10.2015)

Simson, K. 2010. *Astmeline Tulumaks*. <http://kadrisimson.blogspot.com/2010/06/astmeline-tulumaks.html> (viimati vaadatud 27.09.2015)

Starditoetus 2016. *Alustavale ettevõtjale*. Tallinn: EAS <http://www.eas.ee/teenus/starditoetus/> (viimati vaadatud 06.10.2015)

Statistikaamet. *Statistikaameti andmebaas*. www.stat.ee (viimati vaadatud 05.11.2014).

Statistikaamet. 2014. *Eesti statistika aastaraamat 2014*, Tallinn.

Statistikaamet. 2015. *Eesti statistika aastaraamat 2015*, Tallinn.

Suppi, K. *Ettevõtlus, õpik- käsiraamat*. Tartu: „Altex“ Kirjastus 2013.

Šapovalov, A. 2013. *Väike- ja keskmise suurusega ettevõtete välisfinantseerimise võimalused ja probleemid*. Bakalaureuse töö. Tartu.

Tammer, S., Tamela, T. *Äriseadustik koos olulisemate riigikohtu lahenditega*. Tallinn: Tammerraamat Kirjastus 2013.

Töötukassa. *Ettevõtluse alustamise toetus*. <https://www.tootukassa.ee/content/toetused-ja-huvitised/ettevotluse-alustamise-toetus> (viimati vaadatud 06.10.2015)

Tulumaks välismaal 2015. *Teie Euroopa*. Europa.eu. http://europa.eu/youreurope/citizens/work/taxes/income-taxes-abroad/index_et.htm#!lightbox-uid-0 (Viimati vaadatud 20.09.2015)

Viilma, M. 2011. *Ettevõtlusega alustamine töötu staatusest- võimalused ja piirid Läänemaa näitel*. Bakalaureuse töö. Haapsalu.

Viin, I. 2013. *Eesti noorte maksumentaliteet riigi maksukultuuri osana*. Bakalaureuse töö. Tartu.

VKE-de arengusuundumused. Kaarna, R., Masso, M., Rell, M. 2012. *Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused*. Poliitikauuringute keskus.

LISAD

Lisa 1. Ekspertidelt madalaima hinnangu saanud väited eri valdkondade arengutaseme kohta Eestis (Eesti arengufond 2012: 78)

VALDKOND	VÄIDE	KESKMINE HIN (skaalal 1–5)
Finantseerimine	Uutel ja kasvavatel firmadel on avalike pakkumiste kaudu (IPO) piisavalt rahastamisvõimalusi.	1,76
Haridus ja koolitus	Õpetamine alg- ja põhikoolis pöörab sobivat tähelepanu ettevõtlikkusele ja uute firmade loomisele.	1,78
Haridus ja koolitus	Alg- ja põhikooliõppe raames antakse adekvaatseid teadmisi turumajanduse toimimispõhimõtete kohta.	2,00
Riiklik poliitika	Riiklik poliitika (nt riigihanked) soosivad uusi firmasid.	2,03
Riiklik poliitika	Uute ja kasvavate firmade toetamise poliitika on kohaliku omavalitsuse tasemel kõrge prioriteediga.	2,24
Haridus ja koolitus	Alg- ja põhikooliõppe julgustab õpilasi olema loovad, iseseisvad ja näitama initsiatiivi.	2,39
Teadus- ja arendustöö tulemuste siire	Uued tehnoloogiad, teadussaavutused jm teadmised kantakse ülikoolidest ja avalikest uuringukeskustest uutesse ja kasvavatesse firmadesse üle efektiivselt.	2,41
Äri ja teenuste taristu	Uutel ja kasvavatel firmadel on lihtne saada häid allhankijaid, varustajaid ja konsultante.	2,46
Teadus- ja arendustöö tulemuste siire	Inseneridel ja teadlastel on olemas hea tugi uute ja kasvavate firmade kaudu oma ideede kommercialiseerimiseks.	2,53
Turu avatus	Uued ja kasvavad firmad saavad endale lubada uutele turgudele sisenemise kulu.	2,53
Riiklikud programmid	Peaaegu igaüks, kes vajab abi uute ja kasvavate firmade riikliku programmi kaudu, saab seda, mida vajab.	2,56
Teadus- ja arendustöö tulemuste siire	Uued ja kasvavad firmad saavad endale lubada uusimat tehnoloogiat.	2,58
Haridus ja koolitus	Ülikoolidest saab hea ja adekvaatse ettevalmistuse uute firmade loomiseks ning arendamiseks.	2,61
Äri ja teenuste taristu	Uued ja kasvavad firmad saavad endale lubada allhankijate, varustajate ja konsultantide kulu.	2,62
Finantseerimine	Uutele ja kasvavatele firmadele on eraisikute-poolne (kes ise pole asutajad) rahastamine piisavalt kättesaadav.	2,63
Kultuurilised ja sotsiaalsed normid	Kultuurilised ja sotsiaalsed normid julgustavad võtma riske.	2,66
Haridus ja koolitus	Kutsealane, professionaalne ning jätkuõppe süsteem pakub head ja adekvaatset ettevalmistust uute firmade loomiseks ning kasvatamiseks.	2,72
Riiklikud programmid	Uute ja kasvavate firmade toetusele suunatud riiklikud programmid on efektiivsed.	2,73
Haridus ja koolitus	Äri ja juhtimislase hariduse tase annab hea ja adekvaatse ettevalmistuse uute firmade loomiseks ning arendamiseks.	2,74
Riiklikud programmid	Inimesed, kes töötavad riiklikes agentuurides, toetavad uusi ja kasvavaid firmasid kompetentselt ja efektiivselt.	2,83

Lisa 2. Küsimustik takistavatest teguritest (Makeinko 2010: 83)

20. Kas Teie ettevõtte jaoks on olnud probleemiks...

Probleem	1	2	3	4
finantsvahendite kättesaadavus				
seadusandlus ja bürokratia				
Maksukoormus				
toodete/teenuste turu leidmine				
hankijad/tarnijad (näiteks lepingud, sobivate tarnijate leidmine)				
toodete/teenuste kvaliteedi tagamine				
arvete maksmatajätmine või maksmisega viivitamine klientide poolt				
uute toodete või tehnoloogiate arendamine				
töötajate oskused				
tööruumid (näiteks olemasolu, rent)				
infrastruktuur (transport, kommunikatsioon)				
Kuritegevus				

1 - on olnud väga oluliseks probleemiks; 2 - üldiselt on olnud probleemiks;

3 - üldiselt ei ole olnud probleemiks; 4 - ei ole olnud üldse probleemiks

Lisa 3. Kutse osaleda uuringus (autori koostatud)

Kutse osaleda küsitluses:

Pealkiri: Ettevõtlus Narvas - küsitlus! Предпринимательство в Нарве - опрос!

Здравствуйте!

Я являюсь студентом Нарвского колледжа Тартуского университета и в рамках дипломной работы провожу исследование на тему «Какие факторы препятствуют начинающим предпринимателям?». Опрос проводится среди предпринимателей, начавших свою деятельность в городе Нарва в 2012 и 2013 годах. Опрос анонимный, своим ответом Вы оказываете неоценимую поддержку исследованию и оставляете свой след в статистике предпринимательской деятельности города Нарвы.

Заранее благодарю Вас за участие,

Ссылка опросника на русском языке:

<https://goo.gl/nVO7Z2>

Tere!

Olen Tartu Ülikooli Narva kolledži üliõpilane ning viin oma diplomitöö raames läbi uurimust teemal “Alustavaid ettevõtjaid takistavad tegurid ning ettevõtluse arendamise võimalused Narva linnas“. Uurimus viiakse läbi nende ettevõtjate seas, kes alustasid oma tegevust Narva linnas 2012-2013. aastail. Küsitlus on anonüümne, osutate oma vastusega hindamatut abi uurimuse jaoks ning jätate oma jälje ettevõtlusstatistika valdkonda.

Link on saadaval siit:

<https://goo.gl/XCKsLR>

Ette tänades osalemise eest,

Lugupidamisega,

Artur

Lisa 4. Küsitluse vormid eesti ja vene keeles (autori koostatud)

Alustavate ja uute ettevõtete takistused ning nende ületamise võimalused Narva linnas

Küsitlus on anonüümne. Tänan Teid osalemise eest.

* Kohustuslik

Teie firma ettevõtlusvorm. *

- ☐ AS
- ☐ OÜ
- ☐ TÜ
- ☐ UÜ
- ☐ FIE

Mitu töötajat Teie firmas on? *

- ☐ alla 5
- ☐ 5- 10
- ☐ 10- 20
- ☐ üle 20

Kas Teie firmal on plaanis lähiajal (1 aasta jooksul) oma töötajate arvu muuta? *

- ☐ Jah, suurendada
- ☐ Jah, vähendada
- ☐ Ei ole

Kas Teie firmal on plaanis ka edaspidi (1 aasta jooksul) äritegevusega jätkata? *

- ☐ Jah
- ☐ Ei
- ☐ Muu:

Mis on Teie firma tegevusvaldkond? *

- ☐ Teenindus
- ☐ Tootmine/tööstus
- ☐ Nõustamine
- ☐ Muu:

Kas Teie ettevõtte jaoks on olnud probleemiks... *

	On olnud väga oluliseks probleemiks	Üldiselt on olnud probleemiks	Üldiselt ei ole olnud probleemiks	Ei ole olnud üldse probleemiks
Finantsressursside leidmine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Maksukoormus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Seadusandlus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Konkurents	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pädevate töötajate leidmine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	On olnud väga oluliseks probleemiks	Üldiselt on olnud probleemiks	Üldiselt ei ole olnud probleemiks	Ei ole olnud üldse probleemiks
Vajalikke tarnijate/hankijate leidmine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tööruumide otsimine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Arvete maksmata jätmine või viivitamine klientide poolt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Turu leidmine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Firma juhtkonna/omanikke ettevõtlusalaste teadmiste puudus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Teie hinnang finantseerimisele. *

Uutel ja kasvavatel firmadel on avalikepakkumiste kaudu piisavalt rahastamisvõimalusi.

1 2 3 4 5

Halb	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hea
------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----

Teie hinnang haridusele. *

Õpetamine keks- ja kõrgkoolides pöörab sobivat tähelepanu ettevõtlikkusele ning annab hea ja adekvaatse ettevalmistuse uute firmade loomiseks ning arendamiseks

1 2 3 4 5

Halb	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hea
------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----

Teie hinnang riikliku poliitikale. *

Riik toetab uusi ettevõtjaid. Uute ja kasvavate firmade toetamise poliitika on kohaliku omavalitsuse tasemel kõrge prioriteediga.

1 2 3 4 5

Halb	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hea
------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----

Teie hinnang ettevõtluskeskkonnale. *

Uutel ja kasvavatel firmadel on lihtne saada häid allhankijaid, varustajaid ja konsultante.

1 2 3 4 5

Halb	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hea
------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----

Teie hinnang sotsiaalsetele normidele. *

Narva elanike kultuurilised ja sotsiaalsed normid julgustavad võtma ettevõtlusalaseid riske.

1 2 3 4 5

Halb	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hea
------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----

Teie hinnang riiklike programmidele. *

Uute ja kasvavate firmade toetusele suunatud riiklikud programmid on efektiivsed.

1 2 3 4 5

Halb	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hea
------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----

Teie hinnang riiklike programmidele. *

Inimesed, kes töötavad riiklikes agentuurides, toetavad uusi ja kasvavaid firmasid kompetentselt ja efektiivselt.

	1	2	3	4	5	
Halb	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hea

Millist nõustamist Teie kasutasite ettevõtte asutamisel/arendamisel? *

Milliseid infoallikaid kasutasite ettevõtlusalaste küsimuste/probleemide tekkimisel?

- ☐ ☐ Koostööpartneritelt
- ☐ ☐ Sõpradelt
- ☐ ☐ Konsultandilt
- ☐ ☐ Pangast
- ☐ ☐ Ei kasutanud
- ☐ ☐ Ei kasutanud, ning sellega tekkis probleeme
- ☐ ☐ Muu:

Kus Teie omandasite ettevõtlusalaseid teadmisi? *

- ☐ ☐ Ülikoolis
- ☐ ☐ Kursustel
- ☐ ☐ Kasutasin nõustamist
- ☐ ☐ Sain kogemust praktikalt
- ☐ ☐ Muu:

Kas riigikeele mittetundmine oli takistuseks Teie firma jaoks? *

- ☐ ☐ Jah, töötajatel puudus(puudub) vajalik keeleoskus.
- ☐ ☐ Jah, firma võtmeisikutel puudus(puudub) vajalik keeleoskus.
- ☐ ☐ Jah, firma juhtkonnal puudus(puudub) vajalik keeleoskus.
- ☐ ☐ Sellega seotud takistusi ei olnud.
- ☐ ☐ Muu:

Millised isikuomadused ja iseloomujooned Teie arvates võivad takistada ettevõtjat oma äri loomisel ja arendamisel?

Küsimus ei ole kohustuslik.

Muu lisainfo ning kommentaarid (tuletan meelde, et küsitlus on anonüümne ning idasugused kommentaarid on teretulnud)

Küsimus ei ole kohustuslik.

Какие факторы препятствуют начинающим предпринимателям города Нарвы

Опрос анонимный. Заранее благодарю за участие.

* Kohustuslik

Какая форма у Вашего предприятия? *

- ☐ AS
- ☐ OÜ
- ☐ TÜ
- ☐ UÜ
- ☐ FIE

Сколько работников в Вашей фирме? *

- ☐ менее 5
- ☐ 5- 10
- ☐ 10- 20
- ☐ более 20

В Вашей фирме в ближайшее время (1 год) планируется сокращение или набор работников? *

- ☐ Да, набор
- ☐ Да, сокращение
- ☐ Нет

Планируете ли Вы и в дальнейшем (1 год) продолжать предпринимательскую деятельность? *

- ☐ Да
- ☐ Нет
- ☐ Мии:

В каком секторе работает Ваша фирма? *

- ☐ Обслуживание
- ☐ Производство
- ☐ Консультации
- ☐ Мии:

Было ли для вашей фирмы проблемой... *

	Было очень серьезной проблемой	В общем было проблемой	В общем не было серьезной проблемой	Вообще не было проблемой
Поиск финансовых ресурсов	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Налоговая нагрузка	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Законодательство	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Конкуренция	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Было очень серьёзной проблемой	В общем было проблемой	В общем не было серьёзной проблемой	Вообще не было проблемой
Поиск компетентных работников	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Поиск поставщиков	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Поиск рабочей площади	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Задержки оплаты со стороны клиентов	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Поиск рынка сбыта	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Недостаток знаний в сфере предпринимательства у управляющего или хозяина фирмы	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Ваша оценка финансированию. *

Для новых и растущих фирм через общественные предложения достаточно источников финансирования.

1 2 3 4 5

Плохая	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Хорошая
--------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------

Ваша оценка образованию. *

Обучение в гимназиях и ВУЗах обращает достаточно внимания на предпринимательство и даёт хорошую и адекватную подготовку для создания и развития частных фирм.

1 2 3 4 5

Плохая	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Хорошая
--------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------

Ваша оценка государственной политике. *

Государство поддерживает начинающих предпринимателей. Это является для органов местного самоуправления одним из важнейших приоритетов.

1 2 3 4 5

Плохая	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Хорошая
--------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------

Ваша оценка предпринимательской среде. *

Новым и растущим фирмам легко найти нужных поставщиков и консультантов.

1 2 3 4 5

Плохая	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Хорошая
--------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------

Ваша оценка социальным нормам. *

Социальные и культурные нормы жителей города Нарва поощряют принимать риски, связанные с предпринимательской деятельностью.

1 2 3 4 5

Плохая	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Хорошая
--------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------

Ваша оценка государственным программам. *

Государственные программы, направленные на поддержку предпринимательства, являются эффективными.

1 2 3 4 5

Плохая	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Хорошая
--------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------

Ваша оценка государственным программам. *

Государственные работники поддерживают начинающих предпринимателей и растущие фирмы компетентно и эффективно.

1 2 3 4 5

Плохая	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Хорошая
--------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---------

Какой вид консалтинга Вы использовали при открытии и развитии фирмы? *

Какие источники информации Вы использовали при возникновении проблем или вопросов, связанных с предпринимательской деятельностью.

- ☐ ☐ От партнёров
- ☐ ☐ От друзей
- ☐ ☐ У профессиональных консультантов
- ☐ ☐ В банке
- ☐ ☐ Не использовал
- ☐ ☐ Не использовал, и поэтому возникли проблемы
- ☐ ☐ Мии:

Где Вы получили знания в сфере предпринимательства? *

- ☐ ☐ ВУЗ
- ☐ ☐ Курсы
- ☐ ☐ Консультации
- ☐ ☐ Опыт получен на практике
- ☐ ☐ Мии:

Было ли незнание государственного языка препятствием создания и развития фирмы? *

- ☐ ☐ Да, работники не владели(ют) гос. языком
- ☐ ☐ Да, ключевые работники не владели(ют) гос. языком
- ☐ ☐ Да, руководство фирмы не владели(ют) гос. языком
- ☐ ☐ Не было проблем, связанных с этим
- ☐ ☐ Мии:

Какие личностные качества человека по вашему мнению могут помешать ему стать успешным предпринимателем?

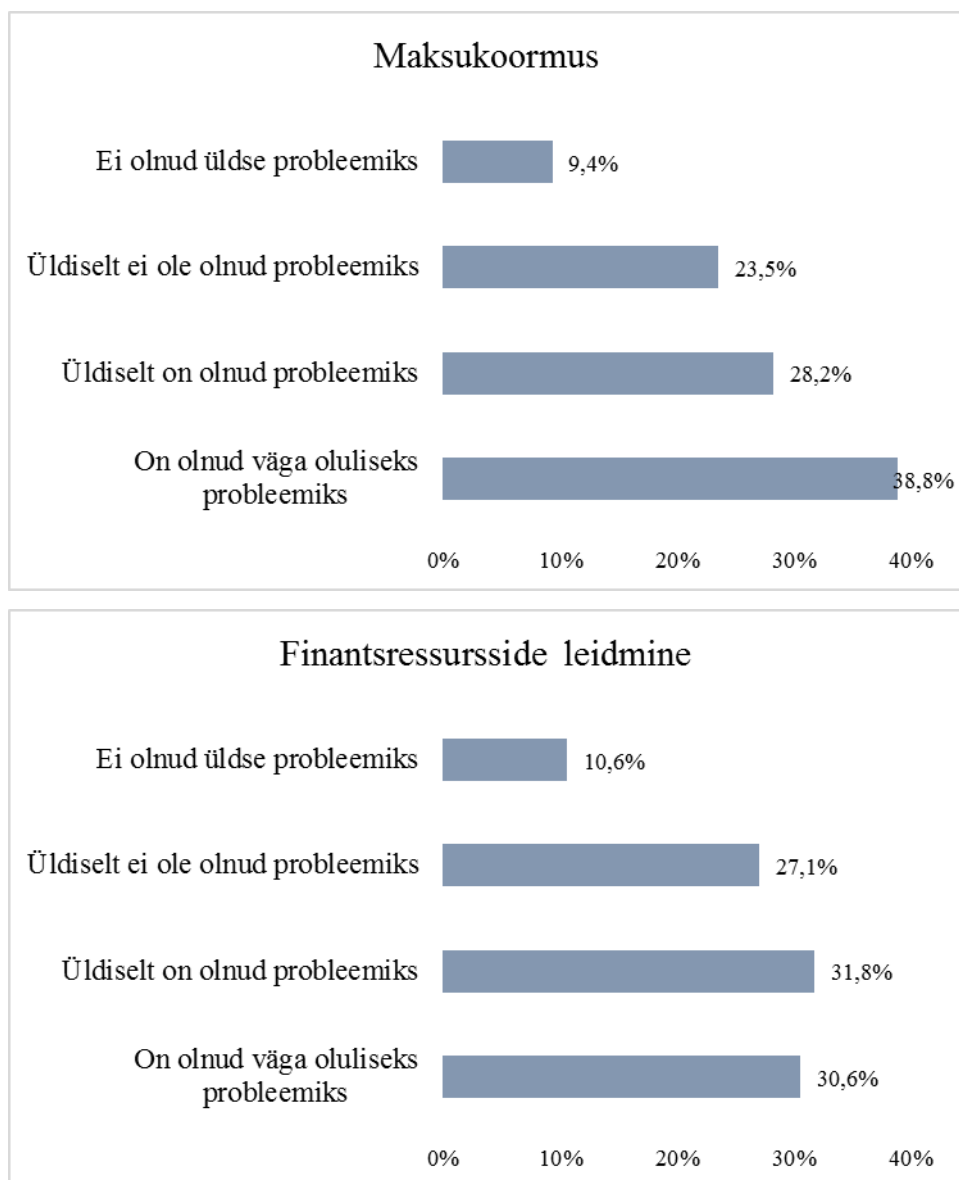
Ответ на данный вопрос не обязателен.

Прочие замечания в свободной форме (повторяю, что опрос анонимный и любые варианты приветствуются)

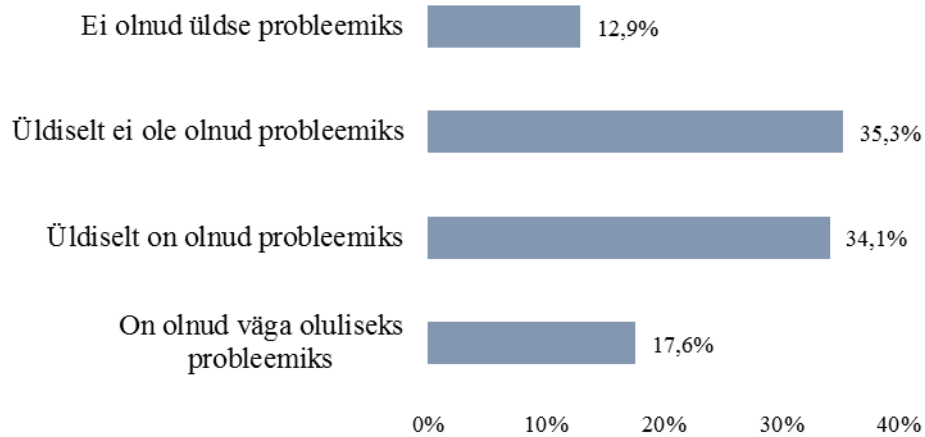
Ответ на данный вопрос не обязателен.



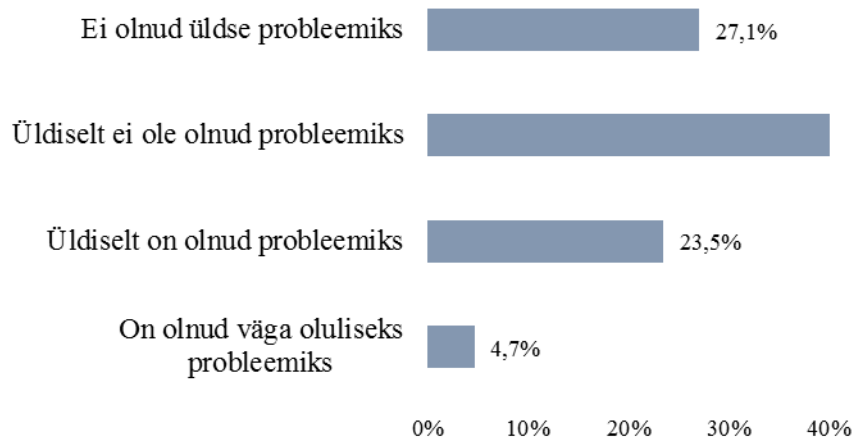
Lisa 5. Vastused takistavate tegurite kohta (autori koostatud kogutud andmebaasi põhjal.)



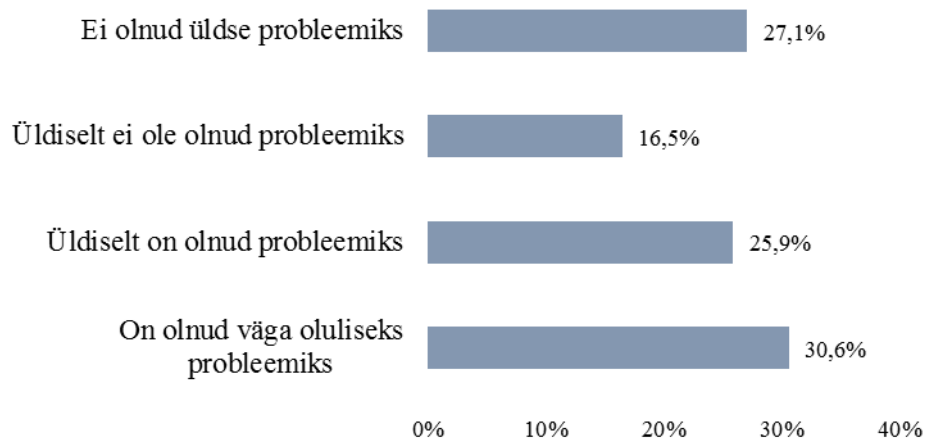
Konkurents



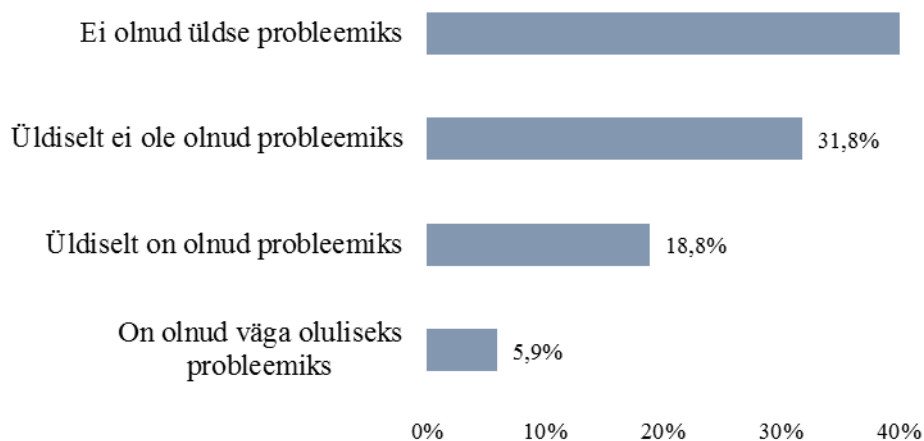
Seadusandlus



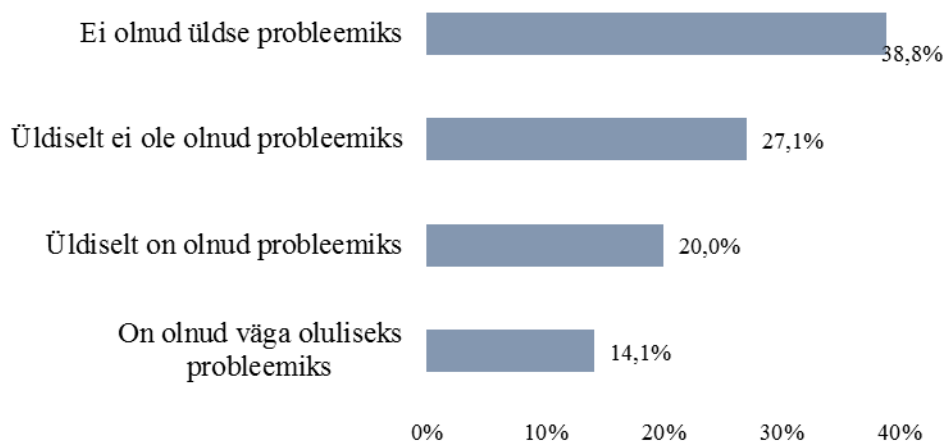
Pädevate töötajate leidmine



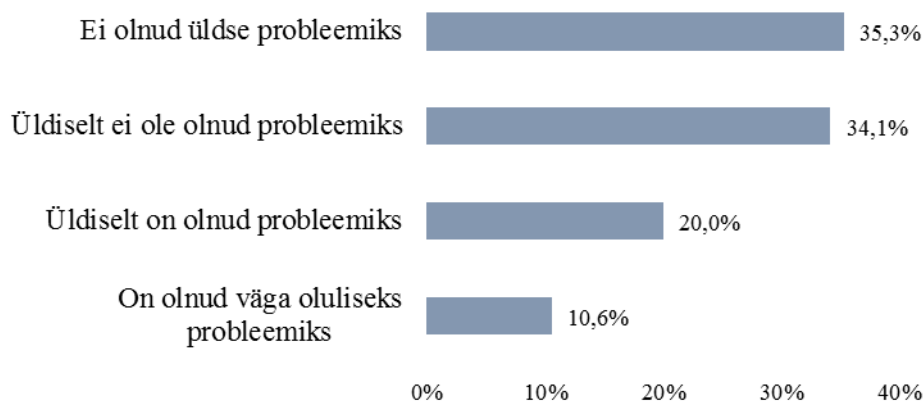
Vajalikke tarnijate/hankijate leidmine



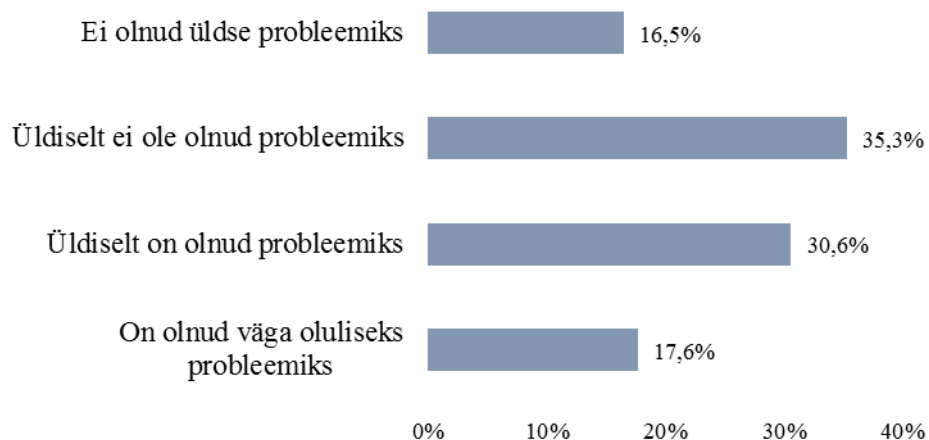
Tööruumide otsimine



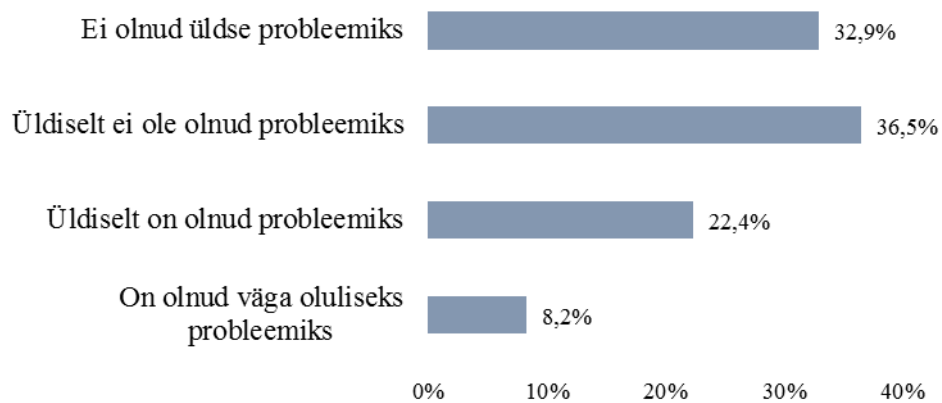
Arvete maksmajätmine või viivitamine klientide poolt



Turu leidmine



Firma juhtkonna/omanikke ettevõtlusalaste teadmiste puudus



Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina **Artur Pähn** (sünnikuupäev: 01.10.1987)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose
2. **„Alustavate ettevõtete takistused ja nende ületamise võimalused Narva linna ettevõtjate näitel“**,

mille juhendaja on Elen Elbra,

- 1.1.reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
- 1.2.üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.
2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Narvas, 17.01.2016